

ISSN 2076-5347

ВЕСТНИК ОрёлГИЭТ

№ 2 (60)

2022

ВЕСТНИК ОрелГИЭТ

№ 2 (60) 2022

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

Издается с сентября 2007 г.

Выходит 4 раза в год

Подписка во всех отделениях
связи по объединенному
каталогу «Пресса России»
Индекс 36888

Издатель:

ФГБОУ ВО «Орловский
государственный университет
экономики и торговли»
г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Журнал зарегистрирован
Федеральной службой
по надзору в сфере связи,
информационных
технологий и массовых
коммуникаций
(Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации:
ПИ № ФС 77-67656
от 10 ноября 2016 г.

Учредитель:

ФГБОУ ВО «Орловский
государственный университет
экономики и торговли»
г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Журнал входит 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 состоянию на 27.04.2022 г. – №517
08.00.05 – Экономика и управление
народным хозяйством (по отраслям
и сферам деятельности)
(экономические науки)

**Журнал включен в
Российский индекс научного
цитирования ([РИНЦ](#))**

В журнале «Вестник ОрелГИЭТ» с 2007 года публикуются результаты научных исследований по гуманитарным и социальным наукам; экономике и управлению; технологии и производству продуктов и потребительских товаров.

Журнал адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным отраслям и направлениям экономических наук.

Перед публикацией все присланные материалы подлежат обязательному рецензированию. Копии рецензии или мотивированного отказа направляются авторам (без указания сведений о рецензенте). Рецензии хранятся в редакции журнала в течение 5 лет и могут быть предоставлены в Министерство образования и науки Российской Федерации при поступлении в редакцию соответствующего запроса.

Адрес редакции журнала «Вестник ОрелГИЭТ»:

РФ 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12

Телефон: +7 (486) 225-50-37

Е-mail: rio-ogiet@mail.ru

Сайт: http://orelgiyet.ru/public/Vestnik_OrelGIET

© ФГБОУ ВО «ОрелГУЭТ», 2022

Формат 60x84¼ Усл. печ. л. 12,0.

Подписано в печать 29.04.2022.

Дата выхода в свет 02.06.2022.

Тираж 1000 экз. Цена свободная

Отпечатано на полиграфической базе Среднерусского
института управления – филиала РАНХиГС
302001, г. Орел, ул. Панчука, д. 1

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей

При перепечатке материалов ссылка на издание обязательна

Главный редактор

Рудакова Ольга Викторовна

доктор экономических наук, профессор
Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ,
Среднерусский институт управления – филиал,
г. Орел, Россия

Редакционный совет

Вертакова Юлия Владимировна

доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, Курский филиал,
г. Курск, Россия

Возжеников Анатолий Васильевич

доктор политических наук, профессор
Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ,
Институт общественных наук, г. Москва, Россия

Воронкова Ирина Евгеньевна

доктор исторических наук, доцент
Орловский государственный университет имени
И.С. Тургенева, г. Орел, Россия

Глотко Андрей Владимирович

доктор экономических наук, доцент
Новосибирский государственный университет
экономики и управления, г. Новосибирск, Россия

Золотова Татьяна Валерьяновна

доктор физико-математических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, г. Москва, Россия

Клочкова Наталия Владимировна

доктор экономических наук, профессор
Ивановский государственный энергетический
университет им. В.И. Ленина, г. Иваново, Россия

Ливцов Виктор Анатольевич

доктор исторических наук, профессор
Орловский государственный университет экономики и
торговли, г. Орел, Россия

Нечаев Дмитрий Николаевич

доктор политических наук, профессор
Российский экономический университет имени
Г.В. Плеханова, Воронежский филиал,
г. Воронеж, Россия

Огнева Валентина Васильевна

доктор политических наук, профессор
Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ,
Среднерусский институт управления – филиал,
г. Орел, Россия

Степичева Ольга Александровна

доктор экономических наук, профессор
Мичуринский государственный аграрный университет,
г. Мичуринск, Тамбовская обл., Россия

Трещевский Юрий Игоревич

доктор экономических наук, профессор
Воронежский государственный университет,
г. Воронеж, Россия

Цехла Светлана Юрьевна

доктор экономических наук, профессор
Крымский федеральный университет имени
В.И. Вернадского, г. Симферополь, Россия

Цыбаков Дмитрий Леонидович

доктор политических наук, доцент
Академия гражданской защиты МЧС России,
г. Химки, Московская обл., Россия

Шманев Сергей Владимирович

доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, г. Москва, Россия

*Ответственный редактор
секции экономических наук*

Лисичкина Наталия Владимировна

кандидат экономических наук, доцент
Орловский государственный университет экономики и
торговли, г. Орел, Россия

*Ответственный редактор
секции политических наук*

Малахова Оксана Владимировна

кандидат политических наук, доцент
Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ,
Среднерусский институт управления – филиал,
г. Орел, Россия

Литературный редактор

Зайцева Наталия Николаевна

Орловский государственный университет экономики и
торговли, г. Орел, Россия

Технический редактор

Жучков Александр Александрович

кандидат технических наук, доцент
Орловский государственный университет экономики и
торговли, г. Орел, Россия

Переводчик

Лепешкина Галина Геннадьевна

Орловский государственный университет экономики и
торговли, г. Орел, Россия

СОДЕРЖАНИЕ

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Авезов А.Х., Тохиров Т.И. Развитие транспортной системы как фактор обеспечения экономической безопасности региона	4
Звягинцева Ю.А., Исакова М.Н. Тенденции рынка складской недвижимости (на примере Московской области)	15
Туктарова Р.И., Дивина Т.В. Цифровая трансформация как приоритетное направление развития сферы услуг	20
Царенко И.В. Отраслевая специализация регионов России как индикатор устойчивого экономического развития	27
Черсков А.В. Взаимосвязь системы управления ресурсосбережением и устойчивым развитием промышленных предприятий	32

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Власова М.В., Барановская И.А., Дудина Е.В., Дерепаско С.В. Маркетинг взаимодействия как актуальная концепция построения отношений с потребителями	37
Макарова Ю.Л., Караева Е.Н., Плахов А.В. Особенности бизнес-кризиса в современных условиях	42
Низяев Д.А., Белякова М.Ю. Влияние пандемии на событийный маркетинг беговых событий	50
Симонова М.В., Симонова Е.В. Информационная политика как фактор повышения конкурентоспособности испанского агентства EFE	54

ФИНАНСЫ

Афанесян М.К., Пазиненко В.Д. Особенности системы налогообложения в Российской Федерации	61
Лазарева Н.В., Иволга А.Г. Развитие банковской системы Российской Федерации в условиях санкционного давления	65
Маслова О.Л., Артемова Н.В., Колдунов Э.Д., Голоктионова Ю.Г. Исследование рынка ипотечного страхования в России	71
Орлова С.А., Спиридонова А.В., Боброва Е.А. Оценка инвестиционных продуктов в совокупном доходе коммерческого банка	77
Шалаев И.А., Кожанчиков О.И., Матвеев В.В. Анализ поступлений таможенных платежей в Российской Федерации	84

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ	91
--------------------------------------	----

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.47:656(575.3)

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-4-14

JEL: L98, O18, O20, R40, R58

Авезов А.Х., Тохиров Т.И.

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА**Авезов Азизулло Хабибович**

доктор экономических наук
профессор кафедры экономической теории и управления
Таджикский технический университет имени академика
М. С. Осими, Политехнический институт; Республика
Таджикистан, 735700, г. Худжанд, ул. Ленина, д. 226.
azizullo@businessconsulting.tj
<https://orcid.org/0000-0002-5867-648X>

Avezov Azizullo Khabibovich

Doctor of Economic Sciences
Professor of Economic Theory and Management Department
Tajik Technical University (TTU) named after Academician
M. S. Osimi, Khujand Polytechnical Institute; 226 Lenina Street,
Khujand 735700, Republic of Tajikistan
azizullo@businessconsulting.tj
<https://orcid.org/0000-0002-5867-648X>

Тохиров Тохиржон Исломжонович

старший преподаватель кафедры «Автомобили и управление на
транспорте»
Таджикский технический университет имени академика
М. С. Осими, Политехнический институт; Республика
Таджикистан, 735700, г. Худжанд, ул. Ленина, д. 226.
tohirov.82@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-4914-8896>

Tohirov Tohirjon Islomzhonovich

Senior lecturer of Cars and Transport Management Department
Tajik Technical University (TTU) named after Academician
M. S. Osimi, Khujand Polytechnical Institute; 226 Lenina Street,
Khujand 735700, Republic of Tajikistan
tohirov.82@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-4914-8896>

Статья посвящена развитию транспортной системы Согдийской области Республики Таджикистан. Основное внимание уделено роли транспортной системы в обеспечении экономической безопасности и развития региона. Приводятся статистические данные. Авторами рассматривается проблема влияния транспортной системы на экономическую безопасность Согдийской области. Теоретические положения, представленные в статье, подтверждаются изысканиями прикладного характера. Анализируется динамика основных показателей развития транспортной системы Согдийской области, проводится исследование влияния показателей функционирования и развития транспортной системы на валовой региональный продукт, дается характеристика транспортной системы региона.

Для более детального изучения влияния транспортной системы на экономику региона предлагается использовать корреляционный и регрессионный анализ. Это дает возможность количественной оценки данного влияния, позволяет оценить чувствительность результирующих признаков к изменению различных факторов. В качестве функции отклика используется валовой региональный продукт. Факторным признаком выступают тарифы на грузовые автомобильные перевозки, грузооборот автомобильным транспортом, перевозка грузов автомобильным транспортом, пассажирооборот автомобильным транспортом, перевозка пассажиров автомобильным транспортом, перевозка грузов железнодорожным транспортом, обеспеченность населения легковыми индивидуальными автомобилями в расчете на 1000 человек населения, протяженность автомобильных дорог в регионе. На основе проведенного исследования авторы делают выводы о существовании влияния транспортной системы на

The article discusses the development of transport system of Sughd region in the Republic of Tajikistan. The main focus is on the role of transport system in ensuring economic security and development of the region. Statistical data are provided.

The problem of transport system influence on the economic security of the Sughd region is considered. Theoretical provisions discussed in the article are supported by applied research. The dynamics of the main development indicators of the transport system of Sughd region is analyzed, and the influence of functioning and development indicators of transport system on gross regional product is studied. Characteristics of the transport system of the region are given.

For more detailed study of the transport system impact on the economy of the region, it is proposed to use correlation and regression analysis. This makes it possible to quantify the influence and allows assessing the sensitivity of the resulting features to changes of various factors. Gross regional product is used as a response function. The factor feature is tariffs for truck transportation, cargo turnover by automobile transport, cargo transportation by automobile transport, passenger turnover by automobile transport, passenger transportation by automobile transport, cargo transportation by railway transport, provision of the population with individual passenger cars per 1000 people of the population and the length of highways in the region. On the basis of the research, the author makes conclusions about the existence of transport system impact on the economic security of the region,

экономическую безопасность региона, а также о необходимости учета данной связи в целях повышения эффективности экономического развития. as well as the necessity to take this fact into account in order to increase the economic development efficiency.

Ключевые слова: транспорт, регион, региональные факторы, внешний эффект, социальный эффект, экономический эффект.

Keywords: transport, region, regional factors, external effect, social effect, economic effect.

Для цитирования: Аvezов А.Х., Тохиров Т.И. Развитие транспортной системы как фактор обеспечения экономической безопасности региона // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 4-14. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-4-14>

For citation: Avezov A.Kh., Tohirov T.I. Development of Transport System as a Factor of Ensuring Economic Security of the Region. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):4-14. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-4-14>

Введение

Надежное обеспечение экономической безопасности на всех уровнях возможно при условии устойчивого функционирования транспортной отрасли, так как ее потенциал является определяющим стабилизирующим фактором антикризисного развития, гарантом экономического роста и поддержания экономической независимости и безопасности страны. Транспорт объединяет регионы страны, обеспечивает потребность народного хозяйства в перевозках людей и грузов, представляет собой связующее звено между производителями и потребителями товаров и услуг. В этом состоит его огромное социально-экономическое значение для государства и общества в целом. Нарушения в работе транспортного комплекса могут привести к серьезным негативным последствиям для экономической безопасности страны [1].

Основная роль транспорта сводится к тому что он обеспечивает пространственный доступ к территории для физических лиц и предприятий различных отраслей народного хозяйства. Для делового сектора транспорт обеспечивает связи между производителями и их поставщиками, между производителями и потребителями или, другими словами, связь между производителями и их рынками. Для частного сектора транспорт обеспечивает доступ к рабочим местам, школам и магазинам. Транспорт является проводником социальной, рекреационной, общественной и медицинской инфраструктуры, наличие которых необходимо для удовлетворения личных потребностей и досуга людей.

Транспорт сам по себе является важным сектором экономики, в нем занято около 60 тыс. человек, что составляет более 3,2 % от экономически активного населения республики. Транспортная система Таджикистана оказывает значительное воздействие на создание добавленной стоимости и формирование ВВП страны. Так, согласно статистическим данным [2], удельный вес транспорта в ВВП страны составляет 17 %, на долю транспортных издержек в стоимости продукции в промышленности приходится не менее 15 %, в строительстве – до 30 %, в сельском хозяйстве и торговле эта цифра доходит до 40 % [3].

Транспортные расходы имеют значительное влияние на состояние экономической безопасности страны и ее регионов и для отдельно взятых домохозяйств, когда транспортные тарифы существенно повышаются, то это явления приводит к сокращению расходов домохозяйств на другие товары и услуги.

В Таджикистане общественный транспорт в значительной степени является частично самофинансируемой в том смысле, что большая часть затрат на инвестиции, эксплуатацию и техническое обслуживание дорог либо оплачивается непосредственно пользователями за счет эксплуатационных расходов на автомобили, либо первоначально финансируется правительством и возмещается пользователями транспорта, налоговыми сборами с пользователей дорог. В условиях Республики Таджикистан существуют определенные недостатки, связанные с несовершенством организации сбора налогов. Низкая налоговая дисциплина, кризис неплатежей, задержка банковской системы отрицательно сказались на развитии сети автомобильных дорог [4].

Обеспечение экономической безопасности региона требует использования определенных видов ресурсов. Транспортная система Таджикистана способствует эффективному использованию ресурсов в экономике региона, но и есть отрицательная сторона функционирования транспортной системы, которая порождает некоторые внешние издержки или «внешний эффект». К ним относятся последствия дорожно-транспортных происшествий, глобальное воздействие на окружающую среду (выбросы парниковых газов) и местное воздействие на окружающую среду и здоровье (шум и загрязнение твердыми частицами).

Прямые эффекты от развития транспортной системы заключаются в сокращении времени и затрат на транспортировку за счет сокращения времени в пути, снижения эксплуатационных расходов на транспорте и расширения доступа к пунктам назначения по всей территории.

Развитие транспортной системы способно смягчить любые экономические недостатки, например за счет снижения заторов или риска травм. Эти дополнительные выгоды от развития транспорта можно измерить с помощью обычного анализа затрат и результатов. Другие косвенные последствия развития транспорта также следует учитывать при оценке транспортных проектов. К ним относятся воздействие на производительность и пространственную структуру экономического развития, состояние экономической безопасности региона.

В долгосрочной перспективе транспорт способствует обеспечению экономической безопасности и региональному развитию, стимулируя разнообразные взаимосвязанные общеэкономические процессы,

которые могут оказывать пространственное и региональное воздействие, повышающее общую производительность во всех отраслях народного хозяйства. В частности, более низкие затраты на перевозку повышают доступность территории за счет улучшения транспортных связей и услуг, расширяют рынки для отдельных предприятий, использующих транспорт, и улучшают их доступ к ресурсам поставщиков. Увеличение доступа и связи создает более широкие возможности для торговли, конкуренции и специализации, что может привести к долгосрочному повышению производительности труда в региональной экономике. Эти изменения аналогичны выгодам от снижения торговых барьеров и расширения возможностей, возникающих в результате этого. Таким образом, знание обстоятельств, при которых происходит это воздействие, является важной частью понимания экономических выгод, которые могут быть получены от развития транспортной системы региона. Экономические выгоды – это определенные ресурсы, часть которых направляется для обеспечения экономической безопасности региона.

Влияние транспортной системы на экономическую безопасность и развитие Согдийской области

Развитие транспортной системы региона имеет многочисленные перекрывающиеся экономические последствия, которые можно оценивать с нескольких точек зрения (рис. 1).

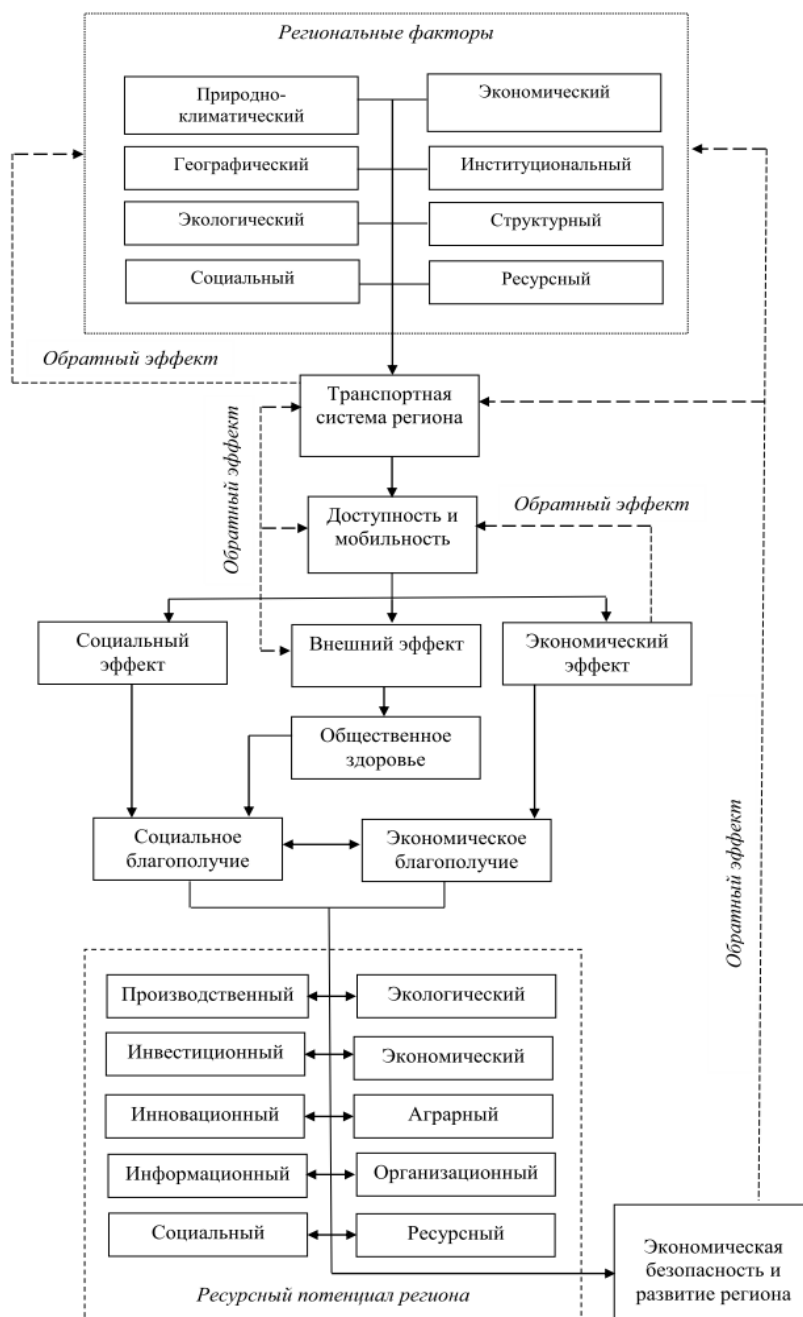


Рисунок 1 – Схема влияния транспортной системы на экономическую безопасность и развитие региона

Первоначальные воздействия развитию транспорта «колеблются» в экономике как в пространстве, так и во времени, проявляясь в изменениях в жилых и промышленных районах, ценах на недвижимость, изменениях в спросе и предложении рабочей силы, а также в различных воздействиях на экономику региона. Внося вклад в обеспечение экономической безопасности и развития региона, транспортная система по своей природе оказывает важное влияние на время и стоимость внутрирегиональных и межрегиональных перевозок и таким образом потенциально на размещение населенных пунктов и предприятий отраслей народного хозяйства.

Транспортные услуги производятся и потребляются одновременно. Еще одна отличительная черта транспортного сектора заключается в том, что его функция заключается, прежде всего, в обеспечении многих других видов деятельности. Производители транспортируют продукцию в распределительные центры и торговые точки, предприятия отправляют своих сотрудников на встречи с клиентами, поставщиками, регулирующими органами и коллегами, люди ездят на работу и на отдых. Однако спрос на транспорт нельзя рассматривать исключительно как производный спрос, то есть исключительно в ответ на грузовые и пассажирские перевозки в экономике в целом.

Улучшение доступа является необходимым (но недостаточным) предварительным условием для повышения производительности, а улучшения в транспортных системах сами по себе могут способствовать росту, т. е. за счет реорганизации производства, распределения и землепользования предприятиями, а также сокращения затрат на рабочую силу за счет расширения зон охвата предприятий для найма квалифицированных и неквалифицированных рабочих.

Связь между транспортом и экономикой в решающей степени зависит от того, являются ли производители в первую очередь потребителями (пользователями) транспортных услуг, или производители используют транспорт для изменения своих производственных процессов (или от некоторой комбинации этих ролей).

На развитие транспортной системы региона оказывают влияние как специфические региональные факторы, так и общие факторы, которые свойственны всем регионам [9; 10; 11; 12; 13; 14; 15]:

- природно-климатический;
- географический;
- ресурсный;
- социальный;
- институциональный;
- структурный.

Природно-климатический фактор. Высокая разновидность ландшафтов, выраженная сочетанием альпийских, высокогорных, горных экономических систем и различных по площади межгорных котловин, которые включают биомы равнинной системы, степи, полупустыни, требует применения специальных технологий и материалов при строительстве транспортной инфраструктуры. Наличие горных территорий, высокие летние температуры и сухость воздуха, резкие колебания суточных и сезонных температур, высокая сейсмичность ведут к значительному удорожанию строительства инфраструктуры, а в ряде случаев – к невозможности реализации инфраструктурных проектов, ограничиваясь использованием автомобильного транспорта [15].

Географический фактор. Приграничное положение с Узбекистаном и Киргизией позволяет организовать транзитные международные перевозки при наличии развитой транспортной системы и ее инфраструктуры.

Ресурсный фактор. Значительные запасы полезных ископаемых, обилие минеральных ресурсов региона являются частью его экономического потенциала. Их освоение стимулирует развитие транспортной системы в регионе, способствует строительству путей сообщения.

Социальный фактор. В горных районах региона плотность населения очень низкая, развитие транспортной инфраструктуры экономически нецелесообразно, особенно это касается отдаленных труднодоступных горных малонаселенных населенных пунктов.

Институциональный фактор. Государственная целевая программа в отдельности предусматривает направления и объемы финансирования инфраструктурных объектов.

Структурный фактор. В регионе преобладают горнодобывающие предприятия и предприятия первичной переработки сырья, среди отраслей промышленности большое значение имеют легкая и пищевая промышленность. Подобная структура экономики предполагает вывоз произведенной продукции в другие регионы, а следовательно, возрастает потребность в развитой транспортной инфраструктуре.

Исследование специфических факторов, влияющих на развитие транспортной системы в Согдийской области, позволяет выделить факторы, которые оказывают негативное влияние: природно-климатические (климатические условия, рельеф местности) и социальные (плотность населения), что напрямую связано с технико-экономическими и эксплуатационными ограничениями со стороны сложившихся видов транспорта [7; 8].

Наличие ограничивающих факторов, оказывающих отрицательное влияние на эффективность функционирования региональных транспортных систем, существенно сдерживает ее развитие, требует финансирования части затрат на осуществление деятельности со стороны государства [15].

Развитие транспортной системы региона дает определенные эффекты социального, внешнего и экономического характера. Развитие транспорта должно обеспечивать качество жизни (социальный эффект), которое тесным образом связано с доступностью транспорта и мобильностью населения. Население городов и районов Согдийской области должно иметь возможность пользоваться любым видом транспорта, таким как личные автомобили, общественный транспорт и безмоторный транспорт (при передвижении на велосипедах и пешком), в безопасном, экологичном, эффективном и доступном режиме. Транспортная система дает возможности добираться до пунктов назначения безопасным, доступным и экологичным способом, причем теми средствами транспорта, которые способствуют укреплению здоровья и благополучия людей (внешний эффект), при этом количество времени, которое затрачивается на нахождение в пути, минимально, что способствует наименьшим экономическим затратам (экономический эффект).

Транспортная система Согдийской области является одним из важных элементов материальной части его ресурсного потенциала. Функционирование и развитие транспортной системы ведут не только к положительным изменениям в экономике и социальной сфере, улучшая жизнь людей, но и к негативным последствиям, в частности, к экологическим проблемам, отрицательному воздействию на окружающую среду, к загрязнению почвы, воздуха и рек, что негативно отражается на здоровье людей. Помимо ухудшения здоровья человека, происходит и сокращение природных ресурсов. Из-за загрязнения рек уменьшается объем чистой питьевой воды. Из-за большого количества выхлопных газов образуются озоновые дыры, которые увеличивают проникновение ультрафиолетовых лучей, поэтому происходит изменение климата, что ведет к глобальным последствиям.

Транспортная система Согдийской области должна гарантировать необходимые условия для функционирования основных отраслей производства и способствовать эффективному использованию ресурсного потенциала региона.

В современных условиях транспортной системы необходимо опережающее развитие по сравнению с другими отраслями экономики, адекватное общим социально-экономическим требованиям и позволяющее снять транспортные ограничения в производстве, сфере обращения и социальной сфере.

Эффективное функционирование транспортной системы позволяет судить о доступности различных населенных пунктов Согдийской области, ее ресурсов, производственных мощностей. Причем не только судить, но и планировать экономическую деятельность. Развитие транспортной системы позволяет делать выводы о пространственном развитии Согдийской области, о том, где проживает население, где расположены рабочие места, туристические объекты, магазины. И опять же, принимать соответствующие меры в части организации перевозок пассажиров и грузов. Государство должно влиять на развитие транспортной системы посредством осуществления инвестиций в инфраструктуру, развития общественного транспорта, управления транспортными потоками [16].

Как показано на представленной схеме (рис. 1), между транспортом и экономическим развитием существует множество связей. Развитие транспортной системы может способствовать генерированию положительных сопутствующих эффектов. Например, росту занятости населения, снижению стоимости производства и распределению продукции. Но возможны и отрицательные последствия – рост выбросов вредных веществ в атмосферу, увеличение числа заторов на подходах к основным сетям и так далее.

Представленная взаимосвязь и влияние транспортной системы на экономическое развитие, а также звенья, способствующие улучшению ресурсного потенциала региона, ведут к развитию самой транспортной системы, что способствует совершенствованию транспортной отрасли и, следовательно, имеет положительное влияние на экономическое развитие Согдийской области.

Особенности оказания транспортных услуг

Производство всех товаров и услуг может быть описано с использованием понятий вход, выход и технология. Транспортные услуги должны быть приобретены производителями и объединены для производства и поставки продукции. Производители товаров и услуг используют транспортные средства, терминалы, полосы отвода, энергию, рабочую силу и другие элементы транспортной системы для того, чтобы производить перевозки грузов или пассажиров из разных пунктов отправления во многие пункты назначения в разные периоды времени и с разной частотой. Предоставление транспортных услуг происходит за счет сочетания предоставления и использования инфраструктуры различными видами транспорта.

Создание инфраструктуры связано с капитальными затратами и охватывает, например, дороги, железнодорожные пути, аэропорты и порты, в то время как использование становится возможным благодаря транспортным средствам (например, автомобилям, грузовикам, поездам, самолетам и лодкам) и системам управления (например, светофоры, сигналы, управление воздушным движением и навигационные средства). Очевидно, что «транспортная система» шире, чем просто физические транспортные сети и транспортные средства. Она включает институциональные настройки и «мягкие» системы, лежащие в основе

координации транспортных услуг. С точки зрения тех, кто пользуется транспортной системой, ключевым аспектом предложения является его цена, т. е. стоимость транспортировки для пользователя обычно обобщается с точки зрения обобщенной стоимости. В экономике транспорта обобщенные издержки представляют собой сумму денежных и неденежных (немонетарных) затрат.

Денежные затраты могут включать плату за проезд, топливо и другие расходы на эксплуатацию транспортного средства, дорожные сборы и т. д. Основные немонетарные затраты – это стоимость времени, затраченного на путешествие, на которое будет влиять надежность, качество и комфортные условия путешествия. Общая стоимость поездки будет явно зависеть, помимо прочего, от количества пробок в транспортной сети (в большинстве случаев на автомобильных дорогах), и поэтому может меняться в зависимости от времени суток и местоположения. Как и в случае с другими товарами и услугами, спрос на транспорт будет обратно пропорционален его стоимости в восприятии пользователей (не всегда как фактически оплаченные расходы). Например, по мере того, как предполагаемые затраты на транспорт растут, спрос в целом опускается и наоборот.

Для предпринимателей ухудшение состояния транспортных услуг приводит к увеличению стоимости конечного продукта, будь это товар или услуга. Это будет иметь тенденцию к повышению цены, по которой они могут поставляться на рынок. Аналогичным образом улучшение транспортного предложения способствует снижению издержек, что приведет к снижению цены. В той мере, в какой транспортные расходы переносятся, влияние изменения стоимости перевозки ощущается покупателем конечного товара и услуги.

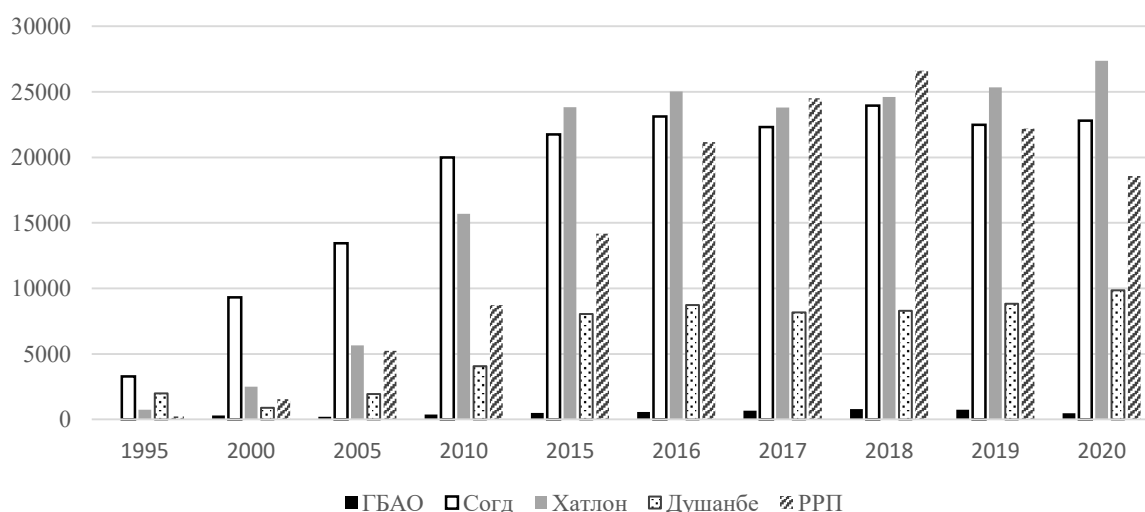
Учитывая, что в разных районах существуют разные транспортные требования для распределения товаров и услуг, а также ресурсов, уровень транспортных расходов может влиять на размещение производительных сил.

Краткий анализ современного состояния транспортной системы Согдийской области

Транспортная система Согдийской области представлена автомобильным, железнодорожным и авиационным видами транспорта; из-за своих географических особенностей в экономике региона особую роль играет автомобильный транспорт. Оценка структуры основных показателей перевозки грузов в Согдийской области за 2020 год показала, что доля автомобильного транспорта в общем объеме перевозок составляет 87,33 %, а железнодорожного транспорта – 12,3 % и грузооборот автомобильным транспортом составляет 82,14 %, а также почти 100 % перевозки пассажиров и 97,2 % пассажирооборота. Перевозка грузов воздушным транспортом незначительна [5].

Динамика перевозки грузов автомобильным транспортом организаций всех видов деятельности по регионам Республики Таджикистан (рис. 2) позволяет сделать вывод, что автомобильные перевозки для регионов Таджикистана имеют приоритетное значение. За 2020 год в республике перевезено автомобильным транспортом 79075,8 тысячи тонн грузов [5; 6], что по сравнению с 2019 годом на 518,9 тысячи тонн меньше.

Графический анализ рисунка 2 показывает, что основная доля перевозок приходится на Хатлонскую область – 34,6 %, Согдийская область – 28,8 %, РРП 2 – 3,4 %, г. Душанбе – 12,4 % и ГБАО – 0,6 %.



Источник: составлено авторами с использованием [6]

Рисунок 2 – Динамика перевозки грузов автомобильным транспортом по регионам Республики Таджикистан за 1995 – 2020 гг.

Динамика перевозки грузов и грузооборот всеми видами транспорта по Согдийской области представлены на рисунке 3.



Источник: составлено авторами с использованием [5; 6]

Рисунок 3 – Динамика перевозки грузов и грузооборот всеми видами транспорта по Согдийской области за 1991– 2020 гг.

Графический анализ рисунка 3, показал, что перевозка грузов за 2020 г. имеет положительную тенденцию роста на 11,8 %, а грузооборот показал отрицательное значение, снижение на 41,2 %.

Перевозка грузов автомобильным транспортом в региональном разрезе лишь Согдийской области и ГБАО показала отрицательную динамику в 2020 году по сравнению с 2014 годом, остальные регионы показали положительную динамику (табл. 1).

Таблица 1 – Перевозка грузов автомобильным транспортом (тыс. тонн)

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2020 г. к 2014 г., %
Всего по РТ	67600,9	68304,1	78610,5	79482,5	84257,6	79594,7	79075,8	116,97
ГБАО	592,2	507,3	578,9	676,3	796,7	753,5	472,4	79,77
Согдийская область	25361,6	21745,8	23114,0	22306,8	23947,9	22487,2	22810,2	89,94
Хатлонская область	18901,5	23816,7	25017,3	23798,7	24597,6	25341,8	27377,2	144,84
г. Душанбе	7583,2	8049,4	8725,3	8178,1	8298,5	8828,6	9849,1	129,88
РРП	15162,4	14184,9	21175	24522,6	26616,9	22183,6	18566,9	122,45

Источник: составлено авторами с использованием [5; 6]

Перевозка пассажиров и ее динамика всеми видами транспорта по Республики Таджикистан за 2014 – 2020 годы представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика объема перевозки пассажиров всеми видами транспорта Республики Таджикистан за 2014 – 2019 гг. (млн пасс.)

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2019 г. к 2014 г., %
Всего	556,9	564,5	572,9	594,7	614,5	658,1	653,7	117,4
Автомобильный легковой	541,3	548,3	554,1	574,3	588,0	619,2	614,6	113,5
Таксомоторный	3,9	4,8	6,6	7,9	14,6	16,2	19,2	492,3
Троллейбусный	10,2	10,2	10,9	11,1	10,6	21,4	19,2	188,2
Железнодорожный	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,4	100
Авиационный	1,1	0,8	0,8	0,9	0,8	0,7	0,3	27,3

Источник: составлено авторами с использованием [5; 6]

Проведенный анализ статистических данных [5; 6] показывает, что из года в год объем перевозки пассажиров автомобильным транспортом имеет тенденцию к увеличению, но наблюдается незначительное снижение в 2020 году по сравнению с 2019 годом, связанное с введением карантинных мер. С другой стороны, согласно данным таблицы 2, установлено, что по сравнению с 2014 годом наблюдается рост пассажирских перевозок всеми видами транспорта, кроме авиационного, где наблюдается снижение на 72,7 %. За анализируемый период перевозка пассажиров всеми видами транспорта в целом возросла на 17,4 %, а при этом автомобильным легковым транспортом увеличилась на 13,5 %, таксомоторным – на 392,3 %, троллейбусным – 88,2 %, на железнодорожном транспорте наблюдаются незначительные колебания по пассажирским перевозкам.

Перевозка пассажиров автомобильным транспортом (табл. 3) показывает положительную динамику – 14,4 %, при этом наибольшее увеличение наблюдается в Хатлонской области (88,8 %) и ГБАО (41 %). Что касается районов республиканского подчинения, то здесь прослеживается снижение объема перевозки пассажиров автомобильным транспортом на 31,8 %. Структура перевозки пассажиров автомобильным транспортом в 2020 году показывает, что удельный вес перевозки пассажиров автомобильным транспортом составляет в Душанбе 42,2 %, Согдийской области – 30,3 %, Хатлонской области – 16,2 %, в РРП – 10,3 % и по ГБАО – 1,02 %.

Таблица 3 – Перевозка пассажиров всеми видами транспорта Республики Таджикистан за 2014-2019 гг. (млн пасс.)

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2020 г. к 2019 г., %	2020 г. к 2014 г., %
Всего	541,3	548,3	554,1	574,3	588,0	619,2	614	99,2	113,4
ГБАО	5,6	6,8	7,0	7,6	7,8	7,9	6,3	79,7	112,5
Согдийская область	144,4	145,9	150,6	163,8	176,5	167,6	186	111	128,8
Хатлонская область	50,8	59,7	72,6	77,4	85,0	95,9	99,6	103,9	196,1
г. Душанбе	244,6	246,5	244,3	249,8	259,5	282,4	259,3	91,8	106
РРП	95,9	89,4	79,6	75,7	59,2	65,4	63,4	96,9	66,1

Источник: составлено авторами с использованием [5; 6]

Общий объем перевозки пассажиров автомобильным транспортом по Согдийской области [5; 6] возрастает с 144,4 млн пасс. в 2014 г. до 186 млн пасс. в 2020 г. (на 28,8 %). Но не все города и районы показывают положительную динамику. Так, наблюдается увеличение перевозки пассажиров автомобильным транспортом в Айнийский район (+45,8 %), р-н. Ашт (+17,5 %), г. Гулистоне на (+260 %), р-н. Деваштич (+29,9 %), р-н. Зафарабад (+126,6 %), г. Исфара (+21,7 %), г. Канибадам (+21,7 %), г. Пенджикент (+260,5 %), р-н. Спитамен (+45,8 %), г. Худжанд (+26 %), Дж. Расуловский р-н (+3,3 %). Отрицательную динамику показали Б. Гафуровский р-н (–33,7 %), г. Бустон (–91 %), г. Истаравшан (–5,3 %), Матчинский р-н (–56,4 %), р-н. Шахристан (–59,3 %).

Проведенный анализ показал, что основной причиной снижения объемов пассажирских перевозок в некоторых городах и районах Согдийской области является неучет выполненных объемов перевозок в связи с увеличением деятельности нелегальных перевозчиков в данном сегменте рынка и несовершенство государственного регулирования.

Анализ географической структуры перевозок пассажиров автомобильным транспортом позволяет выделить неравномерности в организации управления регулярных пассажирских перевозок автомобильным транспортом [7; 8].

Хотя такая неоднородность является прямым и логичным следствием демографических особенностей, но проблема доступности регулярных перевозок пассажирским автомобильным транспортом для отдаленных территориальных образований, в особенности сельских, остается нерешенной (Кух. Мастчохский р-н, г. Истиклол).

В 2020 году по сравнению с 2014 годом пассажирооборот всеми видами транспорта в Республике снизился на 20,6 % [5; 6]. Проведенный анализ показывает, что снижение пассажирооборота наблюдается на легковом автомобильном транспорте (–1,6 %) и авиационном транспорте (–74,9 %), положительную динамику показали таксомоторный транспорт (+469,2 %), троллейбусный (+47 %) и железнодорожный (+20,2 %).

В региональном разрезе отрицательную динамику показали РРП, где снижение объемов пассажирооборота является весьма существенным (–45,8 %), другие регионы показали положительную динамику [5; 6].

Результаты проведенных исследований показали, что снижение пассажирооборота в этих территориальных образованиях происходило за счет реконструкции и строительства автомобильных дорог, что привело к уменьшению расстояния перевозок.

Увеличение пассажирооборота автомобильного транспорта в Согдийской области является незначительным (+0,6 %), в 2014 г. было выполнено 2413,7 млн пасс.- км, а в 2020 г. – 2429 млн пасс.- км [5; 6].

Снижение пассажирооборота наблюдается в Айнийском районе (-23,1 %), Б. Гафуровском районе (-21,3 %), г. Бустоне (-94,9 %), Зафарабадском районе (-7 %), г. Истаравшане (-34,8 %), Матчинском районе (-73,7 %). Остальные города и районы Согдийской области показали положительную динамику пассажирооборота автомобильным транспортом [5; 6].

Согласно статистическим данным [5; 6], незначительное увеличение объемов пассажирооборота на 6,7 % связано с уменьшением среднего расстояния перевозки и сокращением регулярных рейсов в большинстве городов и районов Согдийской области.

Троллейбусный транспорт¹ в Согдийской области прекратил свою деятельность в сентябре 2010 г.

Перевозка грузов за анализируемый период показала положительную динамику роста на 14,7 %, прирост грузооборота автомобильном транспорте составил 30,1 %, при этом на железнодорожном и авиационном транспорте наблюдается снижение объемов перевозки грузов на 7,38 % и 73 % соответственно [5; 6].

Перевозка грузов автомобильным транспортом в региональном разрезе лишь Согдийской области показала отрицательную динамику. За 2020 год автомобильным транспортом в Согдийской области перевезено 22810,2 тыс. тонн грузов, что на 10,1 % меньше, чем в 2014 году, в ГБАО также наблюдается спад, что составило 20,2 % (таблица 9). Положительную динамику перевозки грузов автомобильным транспортом можно наблюдать РПП (+22,5 %), Хатлонской области (+44,8 %), ГБАО (+27,2 %) [5; 6].

Железнодорожный транспорт Республики характеризуется высокой провозной способностью при сравнительно невысокой стоимости перевозок, а также большими капиталовложениями при строительстве железных дорог, которые окупаются только при значительном привлечении транспортных потоков.

Свое новое развитие железнодорожный транспорт Таджикистана получил после приобретения Республикой Таджикистан независимости. В 1994 году на базе Душанбинского отделения Среднеазиатской железной дороги была создана Таджикская железная дорога. 1 сентября 1999 года была сдана в эксплуатацию новая железная дорога Кургантүбе-Куляб, которая имела протяженность 132 км. Впервые в истории страны были организованы пассажирские поезда сообщением Куляб – Астрахань (5 октября 2002 года) и Худжанд – Саратов (5 мая 2004 года)².

В настоящее время Таджикская железная дорога состоит из трех не связанных между собой линий (участков): центральной, северной и южной. Все эти участки соединяются через Республику Узбекистан.

Северный участок Бекабад – Канибадам пролегает вдоль самого загруженного маршрута, который соединяет Ферганскую долину Узбекистана с остальной частью этой страны. Он также представляет восточно-западное сообщение между Казахстаном и остальной частью Центральной Азии, в будущем может составить часть Центральной Трансзиатской железной дороги между Дальним Востоком и Европой.

Железнодорожная сеть (не считая промышленных железнодорожных путей) состоит из 717,2 км путей, из которых 61,5 км – двухпутные. Максимально допустимая осевая нагрузка на всех линиях 23 тонны. Таджикская железная дорога имеет 33 станции: на центральном участке – 10, северном – 10 и южном – 13 станций. Три основные линии не замыкаются внутри Таджикистана, и любой обмен подвижным составом должен производиться посредством железных дорог Узбекистана и Туркменистана.

Экономико-математическое моделирование влияния транспортной системы на экономику Согдийской области

Для анализа взаимовлияния транспортной системы и состояния экономики Согдийской области необходимо проведение корреляционно-регрессионного анализа, главной задачей которого является выявление наличия связи и определение степени ее тесноты между прямыми и косвенными показателями функционирования и развития транспортной системы и экономикой Согдийской области. Анализ будет выполняться с помощью программного обеспечения Microsoft Excel 2016 года.

В качестве результирующей переменной примем:

y_1 – валовой региональный продукт Согдийской области, сомони.

Независимые переменные:

x_1 – тарифы на грузовые автомобильные перевозки, сомони;

x_2 – грузооборот автомобильным транспортом, млн тонно-км;

x_3 – перевозка грузов автомобильным транспортом, тыс. тонн;

x_4 – пассажирооборот автомобильным транспортом, млн пассажиро-км;

x_5 – перевозка пассажиров автомобильным транспортом, тысяч пассажиров;

x_6 – перевозка грузов железнодорожным транспортом, тысяч тонн;

¹ Троллейбус Худжанта. – URL: <http://hudzhant-trolleybus.narod.ru/index.html>.

² Государственная целевая программа «Развитие транспортного комплекса Республики Таджикистан на 2010-2025 годы». – URL: https://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=81534.

x_7 – обеспеченность населения легковыми индивидуальными автомобилями, в расчете на 1000 человек наличного населения, единиц;

x_8 – Протяженность автомобильных дорог, км.

Все восемь рассматриваемых в примере переменных (показателей) имеют несопоставимые по абсолютному значению единицы измерения, поэтому их абсолютные значения необходимо представить в относительном виде. Для каждого показателя выберем наилучшее из всех вариантов значение и примем его за единицу. Остальные значения представим относительными величинами, которые будут отображать степень ухудшения значения для данного показателя по сравнению с наилучшим.

Чтобы построить экономико-математическую модель результативного показателя валового регионального продукта Согдийской области, составляем матрицу парных коэффициентов корреляции, (табл. 4).

Таблица 4 – Матрица корреляции факторов, характеризующих уровень валового регионального продукта Согдийской области

Переменные	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
Y	1	-0,946	0,676	0,653	-0,449	0,625	0,633	0,748	0,795
X ₁	-0,946	1	-0,602	-0,479	0,306	-0,705	-0,444	-0,580	-0,803
X ₂	0,676	-0,602	1	0,454	-0,424	0,219	0,469	0,632	0,497
X ₃	0,653	-0,479	0,454	1	-0,265	0,443	0,884	0,873	0,428
X ₄	-0,449	0,306	-0,424	-0,265	1	0,379	-0,481	-0,231	-0,535
X ₅	0,625	-0,705	0,219	0,443	0,379	1	0,265	0,539	0,381
X ₆	0,633	-0,444	0,469	0,884	-0,481	0,265	1	0,721	0,631
X ₇	0,748	-0,580	0,632	0,873	-0,231	0,539	0,721	1	0,347
X ₈	0,795	-0,803	0,497	0,428	-0,535	0,381	0,631	0,347	1

Источник: составлено авторами

Для оценки силы связи в теории корреляции применяется шкала английского ученого-статистика Чеддока, где при слабой корреляционной зависимости значение модуля коэффициента корреляции принимает значения от 0,1 до 0,3; при умеренной зависимости – от 0,3 до 0,5; при заметной – от 0,5 до 0,7; при высокой – от 0,7 до 0,9; при весьма высокой (сильной) – от 0,9 до 1,0.

В зависимости от направления связь между показателями бывает двух видов – прямая (или прямая пропорциональная) при положительном значении коэффициента корреляции и обратная (обратная пропорциональная) – при отрицательном значении парного коэффициента корреляции.

Графический анализ показал, что существующая зависимость имеет линейную форму связи между результативным и каждым фактором. Получены следующие значения коэффициента корреляции:

$$r_{yx1} = -0,946; r_{yx2} = 0,676; r_{yx3} = 0,653; r_{yx4} = -0,449; r_{yx5} = 0,625; r_{yx6} = 0,633; r_{yx7} = 0,748; r_{yx8} = 0,795.$$

Следовательно, проведенные расчеты коэффициентов корреляции показали, что имеют прямую связь между валовым региональным продуктом Согдийской области и факторами: $x_2, x_3, x_5, x_6, x_7, x_8$, и обратную связь между результирующей переменной и факторами: x_1, x_4 .

Проанализируем полученные результаты. Сначала рассмотрим выборочный множественный коэффициент корреляции $R_v = 0,94805$.

Прежде чем делать вывод о тесноте взаимосвязи между результативным признаком и совокупностью факторных признаков, проверим значимость выборочного множественного коэффициента корреляции при уровне значимости 0,01. Для этого выдвигаем гипотезы:

$$H_0: R_{ген} = 0, H_1: R_{ген} \neq 0.$$

$$\text{Находим: } T_{набл} = 9,4245.$$

$$t_{крит.дв.}(0,01; 10) = 3,17.$$

Так как $T_{набл} > t_{крит.дв.}(0,01; 10)$, нулевую гипотезу отвергаем, справедлива конкурирующая гипотеза $H_1: R_{ген} \neq 0$. Таким образом, $R_v = 0,94805$, значит, связь между результативным признаком и совокупностью факторных признаков, включенных в регрессионную модель, тесная.

Уровень влияния перечисленных факторов на валовой региональный продукт Согдийской области можно оценить с помощью многофакторной регрессионной модели. В качестве результативного признака мы выбрали валовой региональный продукт Согдийской области. Поэтому между ними существует следующая зависимость:

$$Q = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + \dots + a_8 \cdot x_8,$$

Из 8 факторов нами была исследована корреляционно-регрессионная зависимость между валовым региональным продуктом Согдийской области и такими экзогенными факторами развития региональной транспортной системы, как тарифы на грузовые автомобильные перевозки и протяженность автомобильных дорог. Разработанная нами модель имеет следующий вид:

$$Q = 1,144 - 1,814 \cdot x_1 + 1,09 \cdot x_8,$$

где x_1 – тарифы на грузовые автомобильные перевозки, сомони;

x_2 – протяженность автомобильных дорог, км.

Адекватность разработанной нами модели была проверена по критерию Фишера-Снедекора. При уровне значимости 0,01 проверяем значимость представленной модели. Выдвигаем следующие гипотезы:

H_0 : регрессионная модель незначима ($H_0: A_1=A_2=... A_p = 0$).

H_1 : регрессионная модель значима (H_1 : хотя бы один $A_i \neq 0$, i изменяется от 1 до p).

Проверяем нулевую гипотезу с помощью случайной величины F , имеющей распределение Фишера-Снедекора. Находим $F_{\text{набл}}=44,411$, $F_{\text{крит}}(0,01; 2;10)=7,56$. Так как $F_{\text{набл}} > F_{\text{крит}}(0,01;2;10)$, нулевую гипотезу отвергаем, справедлива конкурирующая гипотеза, то есть многофакторная регрессионная модель значима.

Выводы

Влияние каждого фактора на валовой региональный продукт Согдийской области можно определить с помощью коэффициента эластичности. Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов изменится значение результативного показателя при изменении факторного признака на 1 %. Результаты расчета позволили выявить следующие значения коэффициентов эластичности:

$\Theta_{x1} = -2,61$; $\Theta_{x2} = 1,73$.

Таким образом, при увеличении тарифов на грузовые автомобильные перевозки на 1 % валовой региональный продукт Согдийской области уменьшится на 2,61; если увеличить протяженность автомобильных дорог на 1 %, валовой региональный продукт Согдийской области возрастает на 1,73.

Список литературы

1. Краснощек А. А. О роли железнодорожного транспорта в обеспечении экономической безопасности // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 17.
2. Статистический сборник Республики Таджикистан 2020 г. – URL: <http://www.stat.tj/ru/catalog/> (дата обращения: 5.03.2022).
3. Азимов П. Х. Оценка транспортно-логистической системы Республики Таджикистан и перспективы ее развития / П. Х. Азимов, Д. И. Наджмиддинов // Логистические системы в глобальной экономике. – 2021. – № 11. – С. 35-38.
4. Мирзоева Н. Ш. Методика планирования финансирования содержания автомобильных дорог // Известия Академии наук Республики Таджикистан. Отделение общественных наук. – 2019. – № 4(258). – С. 83-92
5. Статистический ежегодник Согдийской области. – Худжанд, 2021. – 744 с.
6. Статистический сборник. Транспорт и связь Республики Таджикистан. – Душанбе, 2021 – 44 с.
7. Тохиров Т. И. Развитие автотранспортной системы региона: опыт Республики Таджикистан // Вестник Поволжской академии государственной службы. – 2013. – № 6(39). – С. 38-42.
8. Тохиров Т. И. Влияние природно-экономических условий территории на экономическую безопасность автотранспортной системы региона // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 8(54). – С. 114-120.
9. Соколов Ю. И. Вклад транспорта в национальную экономическую безопасность / Ю. И. Соколов, Р. А. Кожеевников, О. В. Корнишева // Экономика железных дорог. – 2018. – № 7. – С. 49-58.
10. Журавлева Н. А. Развитие рынка услуг железнодорожного транспорта в контексте экономической безопасности России // Экономические науки. – 2015. – № 132. – С. 15-19.
11. Соколов Ю. И. Транспортная составляющая национальной экономической безопасности // Вклад транспорта в национальную экономическую безопасность : сборник трудов II Международной научно-практической конференции, Москва, 06 апреля 2017 года / Под редакцией Р.А. Кожеевникова, Ю.И. Соколова. – Москва: Российский университет транспорта (МИИТ), 2017. – С. 32-36.
12. Шалак А. В. Роль транспортных коммуникаций в обеспечении политико-экономической безопасности: невыученные уроки истории // Историко-экономические исследования. – 2021. – Т. 22. – № 1. – С. 142-162.
13. Быченко О. В., Быченко О. Г. Экономическая конъюнктура на транспорте как индикатор его экономической безопасности // Проблемы безопасности на транспорте : материалы XI Международной научно-практической конференции, Гомель, 25–26 ноября 2021 года / Под общей редакцией Ю.И. Кулаженко. – Гомель: Учреждение образования "Белорусский государственный университет транспорта", 2021. – С. 210-212.
14. Примакова А. А. Влияние транспортного комплекса на обеспечение экономической безопасности государства / А. А. Примакова, Д. С. Дмитриев // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты : сборник научных трудов 6-й Международной научно-практической конференции, Курск, 09 апреля 2021 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 304-307.
15. Сандакова Н. Ю. Исследование факторов, влияющих на развитие транспортной инфраструктуры региона // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сборник материалов VI Международной научно-практической конференции, Новосибирск, 25 сентября 2014 года. – Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2014. – 186 с. – С. 21-26.
16. Щербанин Ю. А. Транспорт и экономический рост: взаимосвязь и влияние // Евразийская экономическая интеграция. – 2011. – № 3(12). – С. 065-078.

УДК 658.78:347.214.2(470.311)

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-15-19

JEL: L85, R33

Звягинцева Ю.А., Исакова М.Н.

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Звягинцева Юлия Александровна

кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики
и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12
yuliiazv@yandex.ru

Zvyagintseva Julia Aleksandrovna

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor
Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya
Street, Orel 302028, Russian Federation
yuliiazv@yandex.ru

Исакова Маргарита Николаевна

кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики
и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12
burceva.margarita@yandex.ru

Isakova Margarita Nikolaevna

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor
Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya
Street, Orel 302028, Russian Federation
burceva.margarita@yandex.ru

Складской бум в Московском регионе, начавшийся летом 2020 года, продолжается. Спрос в 2021 году составил рекордные 2,5 млн м² и по-прежнему превышает предложение. Уровень вакансии минимален за последние 13 лет. Арендные ставки выросли на 30–40 %, достигли рекордных цифр и продолжают расти. Причины – дефицит площадей, рост цен на строительные материалы и повышение процентных ставок по кредитам. Большую часть спроса на качественные склады формирует сектор e-commerce. Он сохранит роль драйвера рынка в ближайшие годы, а складская недвижимость будет по-прежнему чрезвычайно востребована. Дефицит предложения сохранится и в 2022 году. Несмотря на увеличение объемов строительства, прогнозируемый спрос не будет удовлетворен. На фоне дефицита площадей арендаторы ищут альтернативные решения своих бизнес-задач. К таковым относятся оптимизация транспортной логистики, новые форматы складов (логопарки, городские склады, фулфилмент-центры), автоматизация и роботизация, аутсорсинг услуг эксплуатации склада и повышение квалификации складского персонала.

Ключевые слова: сектор e-commerce, онлайн-торговля, индустриальная недвижимость, складские площади, девелоперский бизнес, экономика операций с недвижимостью.

Для цитирования: Звягинцева Ю.А., Исакова М.Н. Тенденции рынка складской недвижимости (на примере Московской области) // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 15–19. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-15-19>

The warehouse boom in Moscow region which began in the summer of 2020 continues. The demand in 2021 was record 2.5 million m² and still exceeds the supply. The vacancy rate is the lowest in the last 13 years. Rental rates have increased by 30–40%, reached record levels and continue to grow. The reasons are space deficit, rising prices for building materials and increase in loans interest rates. Most of the demand for high-quality warehouses is generated by e-commerce sector. It will retain its role as a market driver in the coming years, and warehouse real estate will continue to be extremely in demand. The supply deficit will remain in 2022. Despite the increase in construction volumes, the predictable demand will not be met. Against the background of space shortage, tenants are looking for alternative solutions to their business problems. These include optimization of transport logistics, new warehouse formats (logoparks, urban warehouses, fulfillment centers), automation and robotization, outsourcing of warehouse operation services and advanced training of warehouse personnel.

Keywords: e-commerce sector, online trading, industrial real estate, warehouse space, development business, economics of real estate transactions.

For citation: Zvyagintseva Ju.A., Isakova M.N. Trends in Warehouse Real Estate Market (on the example of Moscow region). *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):15-19. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-15-19>

Суммарный объем поглощения складских площадей в Московском регионе за 2021 год превысил 2,2 млн м², установив новый исторический рекорд. Более 70 % этого объема пришлось на 1 полугодие, на фоне третьей волны пандемического спроса. Самой крупной сделкой стало строительство логистического комплекса компании OZON по схеме BTS в PNK Парке Пушкино–2 площадью почти 270 тыс. м² (более 10 % годового объема поглощения). Другая часть этой сделки предполагает строительство 135 тыс. м² складских площадей в Самарской области.

Драйвером рынка является сектор e-commerce, составляя 38 % спроса. Объемы торговли онлайн продолжают расти, а вслед за ними растут обороты транспортных компаний, логистических операторов и дистрибьюторов. Эти сектора продолжат предъявлять повышенный спрос на складские площади в ближайшие годы.

Снижение среднего чека, наблюдаемое в секторе eCommerce, может дополнительно увеличить обороты других игроков, участвующих в цепочках поставок, тем самым смещая в их пользу баланс в структуре спроса на склады.

Самый высокий спрос на складские площади пришелся на южное и северо-восточное направление Московского региона. 35 % площадей за год сняты к югу от МКАД. Крупнейшей спекулятивной сделкой стала аренда складского комплекса «Софьино» площадью 200 тыс. м², где расположится логопарк Яндекс.Маркет – крупнейший для одной компании. При этом средний объем сделки составляет 10,5 тыс. м². Доля сделок по схеме built-to-suit к концу года достигла 53 % от суммарного поглощения (в первом полугодии она составила 45 %).

Общий объем предложения складских площадей достиг 20,1 млн м² без учета сноса складов в Москве. Суммарный объем ввода новых складов в Московском регионе за 2021 год составил 1,1 млн м², что на 37 % больше уровня прошлого года. Более высокие темпы ввода (1,6 млн м²) наблюдались только накануне кризиса в 2014 году.

Большая часть новых площадей была введена в 3 квартале 2021 года. Высокая динамика строительства связана с ростом спроса на онлайн-торговлю на фоне пандемии и переносом сроков реализации объектов с 2020 года. В середине 2020 года были заключены две рекордные сделки на строительство складов по схеме built-to-suit, которые также были введены в 2021 году.

Поскольку крупные складские блоки заняты арендаторами с долгосрочными контрактами, в Московском регионе наблюдается дефицит готовых складов свыше 10 тыс. м². Дефицит связан в том числе с тем, что новые объекты, вводимые в эксплуатацию, арендуются по предварительным договорам. В то же время склады внутри МКАД составляют 29 % от общего объема рынка Московского региона. Примерно половина из них относятся к классу С – это устаревшие объекты на территории советских предприятий, малопригодные для современных логистических операций. Трансформация экономики повышает важность городских складов, и их дефицит все более ощутим.

Больше всего городских складов находится в ЮВАО и ЮАО столицы – 2,3 и 2,1 млн м² соответственно. Это 44 % от суммарного объема рынка городских складов Москвы. Меньше всего городских складов в ЦАО Москвы – 72 тыс. м² (рис. 1). В ближайшей перспективе и эта площадь будет реализована под застройку.

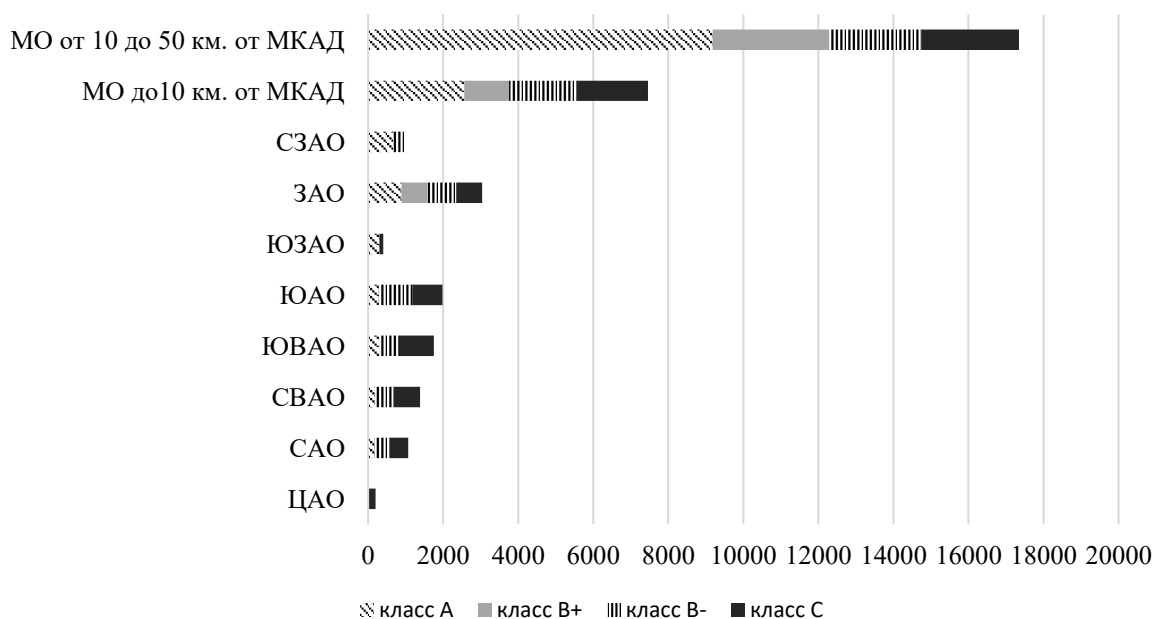


Рисунок 1 – Структура общего объема рынка складских площадей по округам г. Москвы по итогам первого полугодия 2021 года

Наибольшим интересом арендаторов пользуются зоны вблизи МКАД и третьего транспортного кольца: эти локации наиболее удобны для крупных поставок товаров по городским адресам. Росту объема городских складов препятствует теснота, ограничения по строительству складов, а также дороговизна земли. Поэтому географический тренд, вопреки спросу, направлен за пределы города. Индустриальная недвижимость развивается в новых и существующих кластерах за пределами МКАД.

В то же время, если рассматривать динамику ввода в эксплуатацию новых складов, то здесь необходимо отметить тот факт, что данный ввод был замедлен в начале 2021 года вследствие простоя большинства проектов в середине 2020 года. За 1 полугодие было введено в эксплуатацию всего 279 тыс. м², что на 33 % ниже аналогичного показателя 2020 года. Во 2 полугодии ввод увеличился за счет завершения строительства крупных BTS-проектов и составил 821 тыс. м². Самые крупные объекты, введенные в эксплуатацию в 2021 году, – фулфилмент-центр OZON и распределительный центр Все инструменты.ру, составившие 30 % от общего объема ввода за год. Эти и другие объекты строились по схеме built-to-suit, которая достигла рекордной популярности – 53 % суммарного ввода за год, а в 3 квартале – 74 % (рис. 2).

Объекты, построенные по схеме генподряда на собственной земле заказчика, составили 14 % от суммарного ввода за 2021 год, или 154 тыс. м² в абсолютном выражении (по результатам первого полугодия их доля составляла 33 %). Самым крупным объектом такого типа стал РЦ Wildberries в Коледино (4 очередь) на 53,5 тыс. м² (рис. 2).

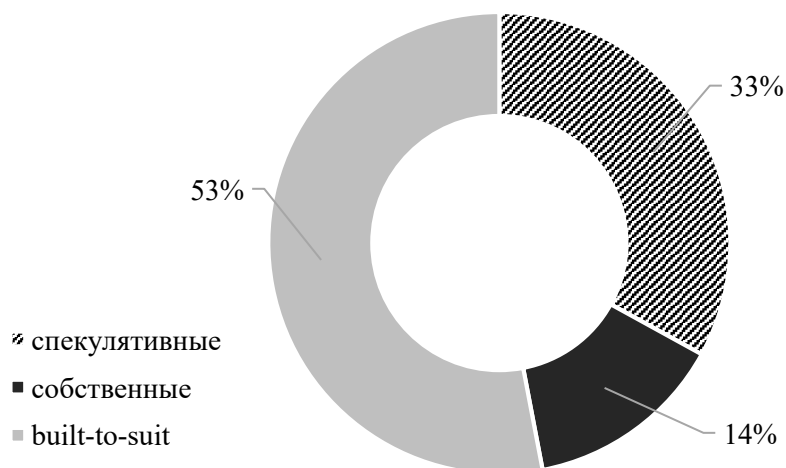


Рисунок 2 – Распределение складских площадей, введенных за 2021 год по типу проекта

Доля спекулятивных объектов во вводе по итогам 2021 года сократилась до 33 %. Еще в 1 полугодии она составляла 55 %. Суммарно за год было введено 366 тыс. м² спекулятивных площадей, что на 14 % больше прошлого года. Типичный спекулятивный склад на 85 % законтрактован к моменту ввода. На свободный рынок попадает около 2 % всех новых складских площадей (рис. 3).

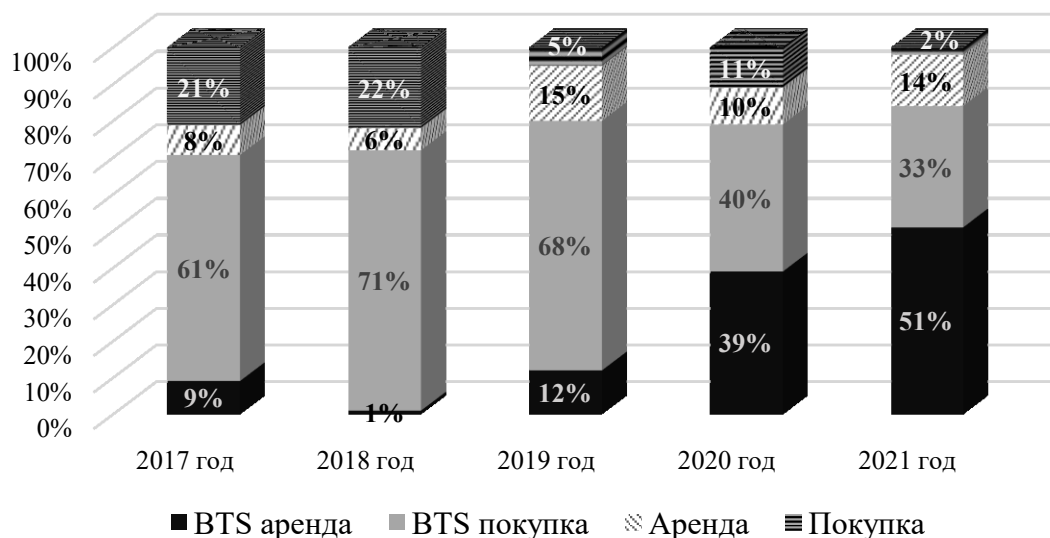


Рисунок 3 – Динамика доли спекулятивных и BTS-складов в структуре ввода в г. Москве

Спекулятивный девелопмент, несмотря на дефицит площадей, ограничен рядом препятствий. Во-первых, банки опасаются выдавать кредиты под эти проекты и требуют большой залог. Во-вторых, непредсказуемый рост себестоимости строительства повышает риски ошибок в финансовом планировании

как в большую, так и в меньшую сторону. Средняя себестоимость возведения капитальных конструкций сейчас достигает Р45 тыс. за м² (это в 1,5 раза дороже 2020 года и на 87 % дороже 2019 года).

Проекты BTS в большей степени отвечают изменившимся потребностям рынка, где драйвером является онлайн-торговля. Крупнейшие участники цепочек поставок eCommerce формируют свои уникальные бизнес-процессы и предъявляют сугубо индивидуальные требования к конфигурации и оснащению складов. Для максимально эффективной организации склада они вынуждены участвовать в девелоперском проекте на всех этапах начиная с подбора земельного участка. Потребность таких компаний в площадях измеряется сотнями тысяч м² на объект. В 2022 году ожидается дальнейшее усиление роли формата BTS в складском девелопменте. Ввиду роста спроса на этот формат он, скорее всего, будет доминировать. В структуре ввода складской недвижимости растет доля крупных объектов. На это влияют и BTS-проекты крупных торговых компаний, и логопарки, такие как «Ориентир Запад» или «Холмогоры».

Если рассматривать перспективы развития рынка складской недвижимости, то, с нашей точки зрения, в ближайшем будущем одним из важнейших направлений в данной сфере станет децентрализация складского сегмента. Это обусловлено тем, что уже с середины 2018 года наблюдается тренд на смещение спроса на склады и складской девелопмент в регионы России. В первую очередь растет обеспеченность складской инфраструктурой мегаполисов: Екатеринбург, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Краснодар, Казань, Самара и др. В 2020 году впервые за последние десятилетия объем ввода складских площадей за пределами Московского региона оказался больше половины общероссийского ввода – 55 % против 44 % годом ранее. Новые объекты как правило строятся в одном из городских форматов, чтобы обеспечивать растущую онлайн-торговлю.

Список источников

1. Анализ рынка складской недвижимости класса C (B-) по итогам 2020 года. – URL: https://swissapp.ru/upload/iblock/79b/SwissAppraisal_RE_Warehouse_C_2020.pdf?ysclid=18rekjlihi389771368.
2. Бурмакина Н.И. Об особенностях аренды недвижимого имущества, находящегося в собственности города Москвы // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2021. № 1 (232). С. 7-15.
3. В 2018 г. почти 70% складов в московском регионе строились "для себя" // Логистика. 2019. №1 (146). С. 8-9.
4. Гениберг Т.В. Изменения делового мышления инвесторов при вложениях в коммерческую недвижимость // Менеджмент в России и за рубежом. 2019. № 6. С. 33-38.
5. Губарик Н.Н. Анализ проблем на рынке недвижимости в России на современном этапе // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2020. № 14. С. 56-59.
6. Долгов М.А., Круглякова В.М. Девелопмент в строительстве как форма инвестиционной деятельности на рынке недвижимости // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2020. № 4. С. 54-64.
7. Захарова Т.В. Рынок недвижимости: причины и факторы роста цен // Вестник ОрелГИЭТ. 2021. № 2 (56). С. 12-15.
8. Инвестиционные сделки на российском рынке недвижимости показали рекордный рост треть закрытых сделок приходится на складской сегмент // Логистика. 2020. № 9 (166). С. 10-11.
9. Каткова Я.И. Анализ спроса на рынке коммерческой недвижимости московского региона // Экономическая наука современной России. 2020. № 2 (89). С. 95-101.
10. Кузнецова И.В., Алтынникова Л.А., Ханенко М.Е. Цифровизация, онлайн-формат и изменение ценовой конъюнктуры рынка недвижимости как следствие пандемии // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2021. № 14. С. 46-51.
11. Маркетинговое исследование Интернет-торговля в России 2021. – URL: https://datainsight.ru/eCommerce_2021.
12. Мирзоян Н.В. Построение и анализ индикаторов стоимостноориентированного менеджмента коммерческой недвижимости // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2019. № 11 (218). С. 26-36.
13. На рынке складской недвижимости московского региона сохраняется взрывной спрос // Логистика. 2021. № 8 (177). С. 4-8.
14. Обзор рынка складской недвижимости. – URL: <https://cre.ru/content/upload/marker/report/16596886197467.pdf>.
15. Объем инвестиций в коммерческую недвижимость России вернулся к допандемийным показателям // Логистика. 2021. № 6 (175). С. 12-15.
16. Панфилова А.А. Современные тенденции инвестирования в сегменты рынка коммерческой недвижимости // Проблемы современной экономики. 2021. № 4 (80). С. 122-125.
17. Поляков А.В. Новый источник информации для оценки недвижимости в московском регионе - справочник ABN-Group // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2019. № 2 (209). С. 55-65.
18. Попова И.В. Анализ рынка коммерческой недвижимости торгово-офисного назначения в целях

оспаривания ее кадастровой стоимости на примере г. Пензы // *Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент*. 2021. Т. 11. № 1. С. 132-141.

19. Пузыня Н.Ю., Сигова Я.И. Исследование многофакторной модели рыночной арендной ставки на примере торгового центра // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2019. № 5-2 (119). С. 92-95.

20. Рекордный спрос на склады в московском регионе за 13 лет // *Логистика*. 2019. № 2 (147). С. 6-7.

21. Складская недвижимость: итоги 2020 года. – URL: https://ilm.ru/sites/default/files/2021-02/ilm_skladskaya_nedvizhimost_itogi_2020_goda_0.pdf?ysclid=l8re1sq920498023132.

22. Трушин Г. Инвестиции в складскую недвижимость достигли исторического максимума. – URL: <https://realty.rbc.ru/news/61e164dd9a79479859bca9d5>.

23. IPG.Estate: компании производственно- складского сегмента продемонстрировали устойчивость в период самоизоляции // *Логистика*. 2020. № 7 (164). С. 6-7.

24. JLL: ставки на склады продолжают расти. – URL: CRE <https://cre.ru/analytics/85845>.

25. Evaluation of the influence of informatization on development of regional markets / Parshutina I.G., Loktionova E.A., Khanenko M.E., Altyinnikova L.A., Stepanova O.A. // *Advances in Intelligent Systems and Computing*. – 2019. – Vol. 726. – P. 488-499.

26. Miglioli A.M. The real estate market and land rental in Cuba: an analysis of the property market in Havana, 2013-2019 // *Problems in political economy*. 2021. № 3. С. 205-219.

27. The state and development of the real estate market / Lyapina I.R., Orlova S.A., Semenova E.E., Stepanova M.A. // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2020. – Vol. 73. – P. 97-107.

УДК 004.332.1

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-20-26

JEL: L16, L20, L52, L80, M15, O33, O38

Туктарова Р.И., Дивина Т.В.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Туктарова Ригина Илдаровна

аспирант кафедры экономики и менеджмента
ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»; РФ, 119454,
г. Москва, ул. Лобачевского, д. 90
tuktarova.91@list.ru

Tuktarova Rigina Ildarovna

PhD student of Economics and Management Department
Academy of Labour and Social Relations; 90 Lobachevsky Street,
Moscow 119454, Russian Federation
tuktarova.91@list.ru

Дивина Татьяна Васильевна

кандидат экономических наук, доцент
профессор ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»;
РФ, 119454, г. Москва, ул. Лобачевского, д. 90
доцент ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»;
РФ, 119571, г. Москва, проспект Вернадского, д. 82, стр. 1
divina-tv@yandex.ru

Divina Tatyana Vasiljevna

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor
Academy of Labour and Social Relations; 90 Lobachevsky Street,
Moscow 119454, Russian Federation
The Russian Presidential Academy of National Economy and
Public Administration; 82 Prospect Vernadskogo, Moscow
119571, Russian Federation
divina-tv@yandex.ru

В данной статье авторы рассматривают реализацию процесса цифровой трансформации как одну из стратегических целей национального развития Российской Федерации, ввиду чего значительную актуальность приобретает вопрос четкого понимания сущности и содержания исследуемого термина. Отмечено, что целесообразно достаточно четко разграничивать понятия цифровой трансформации и цифровизации. В данной статье представлены результаты анализа отдельных подходов к трактовке понятий «цифровизация» и «цифровая трансформация», сформулированы авторские варианты определения сущности исследуемых понятий, охарактеризованы преимущества своевременного и качественного проведения оценки цифровой зрелости для современных предприятий сферы услуг.

In the article, the authors consider implementation of digital transformation process as one of the strategic goals of national development of the Russian Federation. That is why the issue of clear understanding of the essence and content of the term under study becomes of considerable relevance. The authors noted that it is advisable to clearly distinguish the concepts of digital transformation and digitalization. The article presents the results of the analysis of separate approaches to interpretation of the concepts of "digitalization" and "digital transformation". The author's variants of defining the essence of the concepts under study are formulated. Advantages of timely and qualitative assessment of digital maturity for modern service enterprises are characterized.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые технологии, цифровизация бизнес-процессов, цифровая зрелость, сервис.

Keywords: digitalization, digital technologies, digitalization of business processes, digital maturity, strategic management, service.

Для цитирования: Туктарова Р.И., Дивина Т.В. Цифровая трансформация как приоритетное направление развития сферы услуг // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 20-26. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-20-26>

For citation: Tuktarova R.I., Divina T.V. Digital Transformation as a Priority Direction for the Development of Service Industry. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):20-26. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-20-26>

Понятия цифровизации и цифровой трансформации деятельности предприятия сферы услуг ввиду новизны и многогранности на сегодняшний день характеризуются наличием существенного числа подходов к трактовке [1; 14; 15; 19; 20]. Кроме того, зачастую данные термины отождествляют, что может привести к ошибочным суждениям о сущности данных категорий [2].

Данные факты обосновывают целесообразность сравнительного анализа имеющихся подходов к трактовке указанных терминов с целью определения и конкретизации их содержания, которые представлены в таблице 1.

На основании анализа приведенных подходов, на наш взгляд, возможно достаточно четко разграничить понятия цифровизации и цифровой трансформации, сформулировав следующие их определения. Так, цифровизация представляет собой совокупность мероприятий технического характера, направленных на комплексную автоматизацию и информатизацию деятельности предприятия посредством повсеместного внедрения информационно-коммуникационных (цифровых) технологий, практическое применение которых способствует формализации текущего состояния ключевых и вспомогательных бизнес-процессов и обеспечивает возможность качественной визуализации результирующих показателей.

Таблица 1 – Подходы к определению сущности терминов «цифровизация» и «цифровая трансформация»

Автор	Источник	Понятие цифровизации	Понятие цифровой трансформации
Яковлева Е. А., Толочко И. А.	Инструменты и методы цифровой трансформации // Вопросы инновационной экономики. – 2021. – Том 11. – № 2. – С. 415–430	Деятельность управленческого и технического характера, реализуемая с целью встраивания цифровых технологий в функционирование предприятия как на стратегическом, так и на оперативном уровне, способствующих формализации течения ключевых и вспомогательных бизнес-процессов и обеспечивающих возможность качественной визуализации результирующих показателей	Качественное преобразование методов планирования, организации, координации, контроля и анализа результатов деятельности менеджмента предприятия с целью увеличения синергетического эффекта их взаимодействия с помощью практического внедрения и повсеместного применения цифровых технологий для обработки информации
Ценжарик М. К., Крылова Ю. В., Стешенко В. И.	Цифровая трансформация компаний: стратегический анализ, факторы влияния и модели. Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. Т. 36. Вып. 3. С. 390–420	Совершенствование операций по реализации основных функций сотрудниками предприятия, а также информационно-техническое преобразование бизнес-процессов посредством практического внедрения цифровых технологий	Смена традиционного формата бизнеса на цифровой, предусматривающего комплексное реформирование деятельности предприятия посредством преобразования бизнес-процессов, компетенций, бизнес-моделей за счет максимизации эффекта от внедрения цифровых технологий
Бабкин А. В.	Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 807 с.	Максимизация практического внедрения цифровых технологий во все сферы бизнеса – от бизнес-процессов до продуктов и сервисов, способов принятия управленческих решений	Реализация комплекса мер, основанных на повсеместном внедрении новых цифровых бизнес-моделей с целью адаптации к изменяющимся условиям конкурентной среды
Черешнев М. А., Никитченко А. А.	Разработка и реализация стратегии цифровизации / М.А. Черешнев, А.А. Никитченко. – URL: https://vc.ru/u/558207-frce/144192-razrabotka-i-realizaciyastrategii-cifrovizacii	Совокупность процедур, направленных на комплексную автоматизацию и информатизацию деятельности предприятия посредством практического внедрения информационно-коммуникационных технологий для концентрации и анализа текущего положения предприятия и формирования прогнозных сценариев развития	Формирование и развитие качественно нового формата бизнес-процессов предприятия как следствие внедрения цифровых технологий во все сферы его деятельности

Источник: составлено авторами с использованием материалов [10; 11; 12; 13]

В качестве ведущих задач цифровизации при этом, как правило, выступают сокращение трудоемкости реализации бизнес-процессов, увеличение оперативности разработки и повышение качества принимаемых управленческих решений [3; 6; 16].

В свою очередь, цифровая трансформация сферы услуг заключается в реализации и внедрения цифровых технологий масштабных качественных изменений бизнес-процессов и/или методов осуществления сервисной деятельности с целью получения значительных социально-экономических эффектов [4; 7; 17; 18]. Иными словами, цифровая трансформация на уровне микроэкономики базируется на инноватизации культуры предпринимательского мышления посредством преимуществ внедрения цифровых технологий,

приводящей к формированию и развитию у предприятия способности адаптации к неопределенности окружающей среды, наращиванию конкурентных преимуществ. Спектр ключевых задач цифровой трансформации включает кардинальное преобразование формата деятельности предприятия сферы услуг (совершенствование бизнес-процессов, повышение кадрового и интеллектуального потенциала, развитие корпоративной культуры, бизнес-экосистемы), а также проектирование инновационной «цифровой» продукции и формирование пула принципиально новых возможностей для развития бизнеса.

Таким образом, цифровая трансформация по сравнению с цифровизацией имеет значение более глубокого и масштабного процесса, что также обосновывается фактом определения ее в качестве одного из приоритетных аспектов в Указе Президента РФ В. В. Путина № 474 от 21.07.2020 г. «О национальных целях развития России до 2030 года» [8].

Реализация данной цели развития РФ планируется за счет решения ряда задач, основные из которых представлены на рисунке 1.

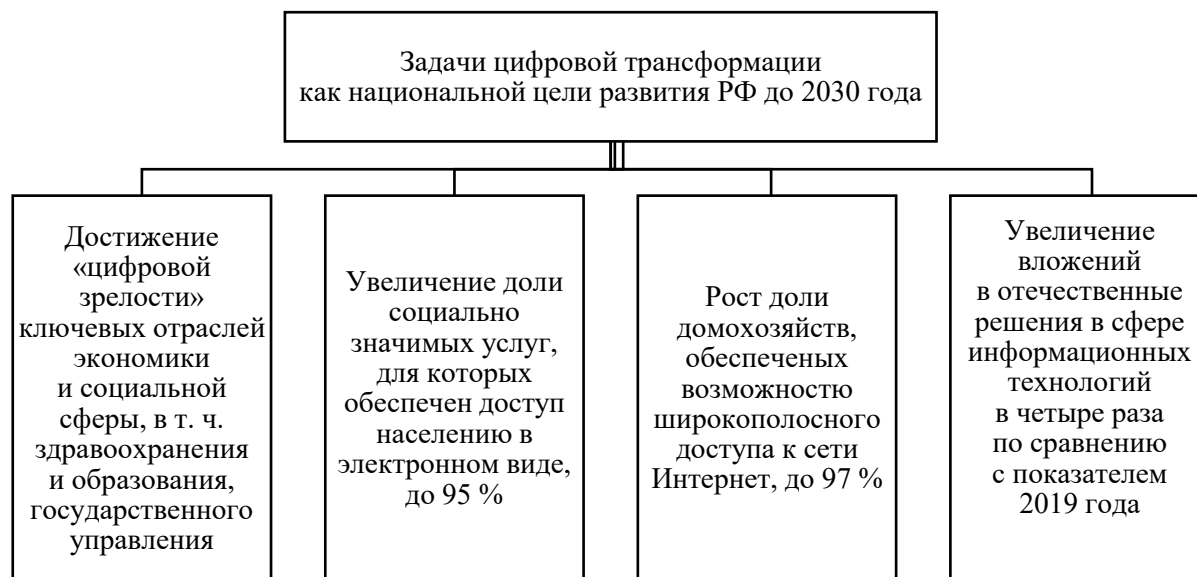


Рисунок 1 – Основные задачи цифровой трансформации как национальной цели развития РФ до 2030 года

Особое внимание среди основополагающих задач цифровой трансформации на сегодняшний день уделяется формированию условий для максимизации цифровой зрелости ключевых отраслей экономики и социальной сферы.

Цифровая зрелость представляет собой показатель, характеризующий уровень цифрового развития субъекта (предприятия, отрасли и т. д.).

Оценка цифровой зрелости выступает одним из объективных инструментов анализа современных компаний и заключается в проведении многоуровневого исследования, позволяющего определить характеристики текущего состояния предприятия, потенциал роста, наиболее перспективные направления развития для проектирования индивидуальной траектории цифровой трансформации [5, с. 9].

Была проанализирована модель цифровой трансформации, предложенная АНО «Центр перспективных управленческих решений» («ЦПУР»), включающая семь подлежащих оценке ключевых блоков. Данные блоки систематизированы и представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Ключевые блоки модели цифровой трансформации (ЦТ)

№ п/п	Блок	Значение для оценки
1	Цифровая культура и взаимодействие	Ориентация корпоративной культуры на взаимодействие, развитие принципов коллективизма, приоритетности синергии способствует максимизации совокупного эффекта от реализуемой деятельности и, соответственно, формированию условий для успешной ЦТ
2	Персонал и компетенции (кадры)	Степень уникальности кадрового состава предприятия, его способность к обучению имеют значение в качестве базовых условий для оперативности и эффективности реализации ЦТ

№ п/п	Блок	Значение для оценки
3	Оптимизация процессов	Факт обеспечения регулярного мониторинга и непрерывной оптимизации бизнес-процессов свидетельствует о соответствии характеристик и условий функционирования субъекта передовым трендам ЦТ
4	Цифровые продукты	Наличие комплекса цифровых продуктов, обеспечивающих эффективное содействие проведению ЦТ
5	Модели	Масштабное практическое применение инструментов моделирования как следствие непрерывной инноватизации деятельности повышает оперативность и результативность ЦТ
6	Данные	Обеспечение всестороннего доступа при неотъемлемости условия безопасности данных формирует фундамент для повсеместной ЦТ
7	Инфраструктура и инструменты	Наличие комплексного инструментария, формирующего мощную и надежную инфраструктуру для проведения ЦТ

Источник: составлено авторами с использованием материалов [7]

Реализация процесса проведения оценки цифровой зрелости современных компаний, структурированного в соответствии с предлагаемой моделью, безусловно, характеризуется комплексом преимуществ, которые представлены на рисунке 2.

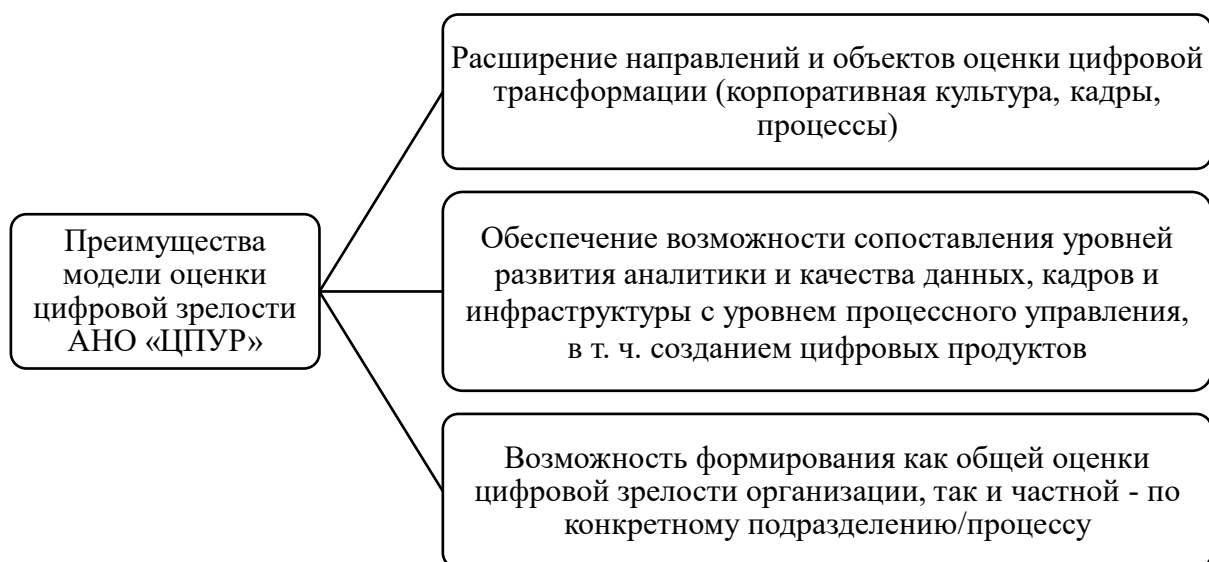


Рисунок 2 – Преимущества модели оценки цифровой зрелости АНО «ЦПУР»

Однако следует отметить, что методология оценки цифровой зрелости, разработанная АНО «Центр перспективных управленческих решений», предполагает обобщенный анализ степени цифровой трансформации каждого из приведенных блоков. Подобный подход, очевидно, затрудняет интерпретацию результатов данного процесса при планировании деятельности конкретной организации, работающей в сфере услуг, ввиду недостаточного уровня их детализации.

С целью повышения эффективности практического применения результатов аналитических операций оценку цифровой зрелости, на наш взгляд, целесообразно проводить по трем управленческим срезам: стратегическому, тактическому, оперативному (Табл. 2).

Таким образом, детализированные результаты оценки цифровой зрелости, декомпозированные по уровням управления, могут быть использованы руководством современных компаний при формировании планов развития на периоды соответствующей длительности.

Процесс оценки цифровой зрелости предприятия, как правило, реализуется экспертами данной области и включает в себя несколько основных этапов:

1. Интервьюирование руководства.

Данный этап обеспечивает возможность формирования модели текущего состояния внешней и внутренней среды предприятия, определения наличия «узких» мест, идентификации потенциальных рисков, а также обозначения перспективных векторов развития. Существенное преимущество составляет наличие возможности проведения беседы с представителями высшего менеджмента предприятия в очном формате.

Таблица 2 – Методология оценки цифровой зрелости, декомпозированная по уровням управления

№ п/п	Блок	Оперативный уровень	Тактический уровень	Стратегический уровень
1	Цифровая культура и взаимодействие	Анализ инструментария постановки задач сотрудникам, степень его апробации	Анализ методологии постановки задач в структурных подразделениях	Оценка объективности и эффективности системы контроля реализации поставленных задач от конкретного сотрудника до структурного подразделения и организации в целом
2	Персонал и компетенции (кадры)	Оценка уровня развития общих компетенций работников в сфере ЦТ	Определение факта наличия модели компетенций в каждом из структурных подразделений, в т. ч. включения в нее цифровых параметров	Анализ кадровой политики организации на предмет наличия направления развития цифровых компетенций
3	Оптимизация процессов	Анализ уровня автоматизации и роботизации процессов, уровня понимания их сущности и содержания сотрудниками	Определение факта/ степени практического применения методологии процессного подхода к управлению в организации	Оценка совокупного эффекта оптимизации (автоматизации и роботизации) процессов для организации
4	Цифровые продукты	Оценка степени и характера участия сотрудников в создании цифровых продуктов (ЦТ в целом)	Оценка степени практического внедрения инструментария разработки цифровых продуктов (ЦТ основных процессов)	Анализ степени практического внедрения сквозных технологий создания цифровых продуктов
5	Модели	Определение уровня практического использования средств моделирования при реализации сотрудниками текущих задач	Анализ использования цифровых инструментов в процессе моделирования основных бизнес-процессов	Оценка детализации и реалистичности принятой модели развития (в случае ее наличия)
6	Данные	Анализ уровня систематизации и полноты данных по каждой операции/процессу/ направлению деятельности	Определение степени оптимизации процессов получения, хранения, обработки и передачи данных	Оценка эффективности контроля качества данных, их систематизации и содержания деятельности по совершенствованию данного направления ЦТ
7	Инфраструктура и инструменты	Анализ организации рабочих мест (степень обеспечения доступа к цифровым сервисам и технологиям)	Оценка уровня развития локальной цифровой инфраструктуры организации	Определение наличия и оценка содержания политики цифровой безопасности и инструментария защиты данных

Источник: составлено авторами

2. Разработка и адаптация онлайн-инструментария для проведения опроса сотрудников.

Формирование онлайн-анкет, комплекса оценочных показателей и практическая апробация инструментов опроса сотрудников осуществляется экспертами по оценке цифровой зрелости предприятия. Значимым условием на данном этапе является неотъемлемый учет сферы деятельности специалиста, индивидуализация содержания онлайн-анкеты и персонализированный подход к анализу результатов опроса.

3. Непосредственное анкетирование сотрудников.

Опросные мероприятия проводятся экспертами как в отношении высшего руководства и линейных менеджеров, так и среди рядовых сотрудников предприятия. Для получения достоверной и объективной оценки уровня цифровой зрелости предприятия, как правило, минимальная численности участников опроса должна составить не менее 15 % кадрового состава.

4. Заключение об уровне цифровой зрелости.

На основании анализа полученных в результате проведения анкетирования сотрудников данных экспертами формируется комплексная оценка цифровой зрелости предприятия, включающая:

- характеристику наиболее уязвимых аспектов в деятельности, определяющих наличие рисков для устойчивого функционирования и требующих немедленного реагирования посредством совершенствования, модернизации, страхования и т. д.;
- определение приоритетных направлений цифрового развития в результате выявленных преимуществ и ресурсных резервов;
- конкретизацию достигнутого на текущий момент и потенциально возможного в перспективе уровня цифровой зрелости.

Своевременная и качественная оценка цифровой зрелости в силу существенных достоинств эффекта практической реализации представленной методологии ее проведения позволяет современным компаниям, независимо от их отраслевой принадлежности, масштабов и видов деятельности, преодолеть ряд барьеров, встающих на пути обеспечения устойчивости функционирования в долгосрочной перспективе (Табл. 3).

Таблица 3 – Барьеры, преодолеваемые в результате проведения оценки цифровой зрелости

Барьер (задача)	Решение в процессе оценки цифровой зрелости
Низкий/недостаточный уровень компетенций и ресурсной базы предприятия	Формирование выводов о степени соответствия текущей характеристики компетенций и ресурсной базы предприятия требованиям к условиям для успешного проведения ЦТ
Отсутствие мотивации сотрудников как одного из ключевых ресурсов, необходимых для ЦТ, к участию в процессах ЦТ как результат низкой степени информированности о ее целесообразности	Определение актуальной степени готовности персонала к участию в мероприятиях по ЦТ Проектирование направлений, методов и инструментов работы с кадрами, культурой, процессами с целью успешной реализации ЦТ
Бессистемная реализация отдельных мер по ЦТ	Систематизация процесса ЦТ посредством формирования дорожных карт по ЦТ как стратегического, так и оперативного уровня
Неэффективность реализуемых мер по ЦТ ввиду отсутствия видения желаемого и потенциально возможного уровня цифрового развития	Разработка индивидуальной модели, отражающей индивидуальную характеристику цифрового потенциала предприятия

Источник: составлено авторами

Таким образом, к числу позитивных эффектов от проведения оценки цифровой зрелости для современных компаний, работающих в сфере услуг, следует отнести следующие аспекты:

- получение детальной характеристики текущего уровня цифровой зрелости с декомпозицией до конкретного подразделения и сотрудника;
- возможность выявления наиболее результативных способов и инструментов цифровой трансформации;
- определение приемлемых для реализации мер по цифровой трансформации, практическое внедрение которых обосновано располагаемыми ресурсами и потенциалом предприятия;
- формирование комплекса целевых показателей эффективности проведения процесса цифровой трансформации с вовлечением в их достижение как руководства, так и рядовых сотрудников.

Обобщая изложенное, следует заключить, что на сегодняшний день реализация процесса цифровой трансформации представляет собой одну из стратегических целей национального развития Российской Федерации, ввиду чего для современных компаний сферы услуг вопрос четкого понимания сущности и содержания исследуемого термина, а также проблема своевременной и качественной оценки цифровой зрелости отрасли приобретает значительную актуальность.

Список источников

1. Анохина А.А., Донская Е.Н. Цифровизация банковских услуг // *Актуальные проблемы современности: наука и общество*. – 2021. – № 2 (31). – С. 30-33.
2. Дивина Т.В. Возможности и перспективы использования цифровой трансформации в образовании / Т. В. Дивина, Э. В. Маймина // *Актуальные проблемы экономики и менеджмента*. – 2020. – № 1(25). – С. 38-48. – EDN HOWZHT.
3. Дивина Т.В. Некоторые принципы построения антикризисных программ в контексте современной экономической ситуации / Т.В. Дивина, Н.А. Онанко, А.Б. Юрасов // *ФЭС: Финансы. Экономика*. – 2018. – Т. 15. – № 1. – С. 17-22. – EDN YSEWYC.

4. Кузнецова Л.М., Виленская Е.В. Проблемы и пути решения по ускорению процесса цифровизации экономики России // *Экономическая среда*. – 2020. – № 2 (32). – С. 22-28.
5. Люля В.В. Управление ресурсосбережением на промышленных предприятиях России / В.В. Люля, Т.В. Дивина // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2020. – № 1(51). – С. 121-126. – DOI 10.36683/2076-5347-2020-1-51-121-126. – EDN NQOOTS.
6. Оборин М.С. Повышение эффективности управления сельскохозяйственными услугами на основе внедрения цифровых технологий // *Ars Administrandi. Искусство управления*. – 2019. – Т. 11. – № 2. – С. 220-236.
7. Официальный сайт АНО «ЦПУР». – URL: <https://cpur.ru/digitalconsulting/> (дата обращения 15.04.2022).
8. Указ Президента РФ В.В. Путина №474 от 21.07.2020 г. «О национальных целях развития России до 2030 года». – URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/63728> (дата обращения 10.03.2022).
9. Савин Д.А., Рожкова А.О. Оптимизация стратегии импортозамещения программно-аппаратного обеспечения в условиях цифровизации // *Экономическая среда*. – 2019. – № 4 (30). – С. 125-129.
10. Ценжарик М.К., Крылова Ю.В., Стешенко В.И. Цифровая трансформация компаний: стратегический анализ, факторы влияния и модели // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. – 2020. – Т. 36. – № 3. – С. 390-420. – <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.303>.
11. Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 807 с.
12. Черешнев М.А. Разработка и реализация стратегии цифровизации / М.А. Черешнев, А.А. Никитченко. – URL: <https://vc.ru/u/558207-frce/144192-razrabotka-i-realizaciyastrategii-cifrovizacii> (дата обращения 10.03.2022).
13. Яковлева Е.А., Толочко И.А. Инструменты и методы цифровой трансформации // *Вопросы инновационной экономики*. – 2021. – Том 11. – № 2. – С. 415-430.
14. Formation of the digital economy through essence, genesis and technology / Zbinyakova E.A., Sizov O.V., Pyanova N.V., Marchenkova L.M., Samorodova E.M. // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2020. – Vol. 129 LNNS. – P. 625-636.
15. Management of digital technology development in the national economy / Bryukhovetskaya S.V., Aratamonova K.A., Gibadullin A.A., Ilinskaya S.A., Kurbonova Z.M. // *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. – 2020. – Vol. 421. – No. 4. – P. 042018.
16. Managing company competitiveness in the digital economy / Sizova I.Y., Semenova E.M., Zakharov A.V., Sotnikova E.A., Zviagintceva Y.A. // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2020. – Vol. 129 LNNS. – P. 365-375.
17. Novikova N.V., Strogonova E.V. Regional aspects of studying the digital economy in the system of economic growth drivers // *Journal of New Economy*. – 2020. – Т. 21. – № 2. – С. 76-93.
18. Tools of digital economy in Russian realities / Polyakova O.I., Kuznetsova E.V., Zviagintceva Y.A., Karpova I.V., Migunova G.S. // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2020. – Vol. 73. – P. 1215-1222.
19. Transformation of the industrial potential in the digital economy / Dudina E.V., Mosina E.I., Semenova E.E., Stepanova M.A., Baturina N.A. // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2020. – Vol. 91. – P. 282-290.
20. Tskhadadze N.V. Introduction of digital technologies into business: current trends // *Innovation & Investment*. – 2020. – № 8. – С. 221-224.

УДК 332.1(470):338.012

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-27-31

JEL: L16, L52, O11, O20, R12, R58

Царенко И.В.

ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ КАК ИНДИКАТОР УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Царенко Ирина Владимировнастарший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин
ФКОУ ВО Пермский институт ФСИН России; РФ, 614012,
г. Пермь, ул. Карпинского, д. 125.

научный сотрудник

ФГБУН Институт экономики Уральского отделения Российской
академии наук, Пермский филиал; РФ, 614000, г. Пермь, ул. Ленина,
д. 50, оф. 91А

i.tsarenko@inbox.ru

Tsarenko Irina VladimirovnaSenior Lecturer of Civil Law Disciplines Department
The Perm Institute of the FPS of Russia; 125 Karpinskogo Street,
Perm 614012, Russian Federation

Researcher

Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian
Academy of Sciences, Perm Branch; 50 Lenina Street, Perm
614000, Russian Federation

i.tsarenko@inbox.ru

Предметом и целью исследования является характеристика и оценка сложившейся системы нормативно-правового сопровождения развития отраслевой специализации экономики регионов, являющейся конститутивным фактором экономического обустройства хозяйства страны, а также обоснование мер совершенствования системы стимулирования хозяйственной ориентации регионов страны. В статье аргументируется утверждение о том, что отраслевая специализация, позитивное значение которой обосновано классиками экономической науки, не при любых обстоятельствах приводит к устойчивому развитию регионов, и определяются те условия, при которых может быть достигнут желаемый эффект. Выполнены анализ и оценка существующего нормативно-правового сопровождения пространственного обустройства страны в процессах разработки и реализации долгосрочных программ социально-экономического развития. Установлено, что существующие нормативно-правовые положения способствуют слабому исполнению одной из основных функций государственного управления – возрождению общественной среды со здоровыми рыночными отношениями. Хозяйственная ориентация регионов достигается нерыночными императивными методами регламентации зауженного состава отраслей специализации, что обусловлено деформированным представлением о сути принципиальных основ хозяйственной ориентации регионов. Выявлены негативы, обусловленные также несовершенством нормативно-правового сопровождения отраслевой специализации, среди которых определителями отрицательных факторов являются: разрыв взаимно обуславливающей связи между экономическим и социальным развитием, торможение развития относительно экономически состоятельных регионов и сохранение состояния перманентного нарастания экономического отставания отдаленных регионов России, усугубление проблемы безработицы в трудозыбыточных регионах. Дан перечень причинно-следственных отрицательных факторов и угроз сохранению социальной стабильности на региональном и национальном уровнях и определены меры их предотвращения. Предложены меры ревизии и совершенствования всей системы нормативно-правовых актов по критериям

The subject and purpose of the study is to characterize and evaluate the current system of regulatory support for the development of sectoral specialization of regional economy, which is the determining factor of economic structure of the country's economy, and to justify measures to improve the system of stimulating the economic orientation of the country's regions. The positive value of industry specialization is justified by the classics of economics. The article substantiates the statement that industry specialization leads to the sustainable development of regions not under any circumstances, and determines the conditions under which the desired effect can be achieved. The analysis and assessment of the existing regulatory and legal support of the spatial structure of the country in the development and implementation of long-term programs of socio-economic development. It is established that the existing regulatory and legal provisions do not contribute to implementation of one of the main functions of public administration, that is, the revival of social environment with healthy market relations. Economic orientation of the regions is achieved by non-market imperative methods of regulating the narrowed composition of public administration branches, which is due to a deformed idea of the essence of fundamental foundations of the economic orientation of the regions. The negatives are also revealed due to the imperfection of the regulatory and legal support of industry specialization, among which the determinants of negative factors are: the rupture of the mutual relationship between economic and social development, development inhibition of relatively wealthy regions and preservation of the state of permanent growth of economic lag of remote regions of Russia, and aggravation of the problem of unemployment in labor-surplus regions. A list of causal negative factors and threats to social stability at the regional and national levels is given and measures to prevent them are determined. The measures of revision and improvement of the entire system of normative legal acts according to the criteria for ensuring sustainable interconnected social and economic development are proposed.

обеспечения устойчивого взаимосвязанного социального и экономического развития.

Ключевые слова: регион, нормативно-правовые акты, стратегическое планирование, отраслевая специализация, императивная регламентация, торможение инициатив развития, консервация отсталости, меры совершенствования, социально-экономическое развитие, диверсификация.

Keywords: region, regulatory legal acts, strategic planning, industry specialization, imperative regulation, inhibition of development initiatives, conservation of backwardness, improvement measures, socio-economic development, diversification.

Для цитирования: Царенко И.В. Отраслевая специализация регионов России как индикатор устойчивого экономического развития // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 27-31. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-27-31>

For citation: Tsarenko I.V. Industry Specialization of Russian Regions as an Indicator of Sustainable Economic Development. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):27-31. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-27-31>

*Работа подготовлена в рамках плана НИР Института экономики
Уральского отделения Российской академии наук*

На рубеже XVIII–XIX веков шотландским ученым А. Смитом в Теории абсолютных преимуществ были сформулированы принципы специализации предпринимательской деятельности в хозяйстве территории [1]. Применительно к советским и российским условиям свой теоретический вклад внесли и отечественные ученые. В советский период научную школу отраслевой специализации территорий представлял академик Н. Н. Некрасов, являвшийся адептом методологии комплексного экономического районирования хозяйства на всем пространстве Советского Союза [2]. В послесоветский период под руководством академика А. Г. Гранберга были разработаны методологические основы развития отраслевой специализации территорий России [3]. Единомышленники научной школы академика А. И. Татаркина исследуют проблему отраслевой специализации в аспекте перехода регионов на саморазвитие [4; 5]. Профессор В. Н. Лаженцев рассматривает территориальное развитие в экономико-географическом аспекте [6].

Как отмечает в своей работе И. Г. Павленко, «для развития отраслевой специализации, например сферы услуг, требуется стабилизация экономического положения, трансформация региональной структуры сферы услуг с учетом воздействия научных, технических, технологических, экологических и других факторов» [10].

То есть изученность проблемы достаточно высокая. Однако эффективность теоретических изысков – это одна сторона проблемы, а другая – ее практическое решение, которое в настоящее время трудно признать позитивным.

В современных реалиях актуальность данного вопроса специализации регионов заключается в том, что ее решение является фактором конститутивного экономического решения и требует вмешательства по мере того, как страна теряет позиции в мировой экономике. Так, по данным ЦРУ и МВФ, Россия находится на 11 месте в мировой экономике и занимает 52 место по производительности труда и 66 по качеству жизни населения.

Целесообразность разработки темы обусловлена тем, что сейчас развитие отраслевой специализации сопряжено как с торможением развития экономически состоятельных регионов, так и с сохранением состояния перманентного нарастания экономического отставания отдаленных регионов России при динамизированном увеличении различий в социально-экономическом положении ее регионов, что влечет возможные угрозы потери социальной стабильности [11; 12]. Возникает необходимость практического решения проблемы специализации с позиций достижения экономической эффективности, зависящая от инструментов государственного управления – нормативно-правовых актов (НПА), которые могут побуждать альтернативные результаты – стимулирующие или тормозящие. Для этого необходимо решить задачи: оценить характеристику влияния действующих НПА на развитие отраслевой специализации экономики регионов; дать оценку НПА с позиций качественного формирования системы организации и управления хозяйством страны; определить меры совершенствования НПА, обеспечивающие их позитивное влияние на развитие хозяйственной ориентации регионов.

Разработка данного вопроса заключается в характеристике и оценке сложившегося механизма нормативно-правового побуждения развития отраслевой специализации экономики регионов, а также обоснование методологических подходов к его совершенствованию. Для этого необходимо конкретизировать основы отраслевой специализации экономики регионов в современных условиях пространственного формирования хозяйства страны.

Так, развитие региональной специализации субъектов страны – это способ формирования производства, который в обязательном порядке должен сопровождаться и устанавливаться нормативными границами – разработкой стратегических планов социально-экономического развития регионов и их точным исполнением.

Составление Стратегий долговременного развития регионов сопряжено с прямым и косвенным учетом установок около 60 НПА. Среди них прямому учету подлежит Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (КДР – 2020), являющаяся

базисной методологической основой составления долговременных планов, а также при разработке Стратегий все регионы в порядке прямого и обязательного учета руководствуются следующими актами: Федеральным законом «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 23 марта 2017 года № 172-ФЗ, Указом Президента РФ «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» от 16 января 2017 года № 13, Распоряжением Правительства Российской Федерации «Об утверждении Стратегии пространственного развития РФ на период до 2025 г.» от 13 февраля 2019 года № 207-р, «Прогнозом долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» и Приказом Министра экономического развития РФ от 23 марта 2017 года № 132 «Об утверждении Методических рекомендаций по разработке и корректировке стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации и плана мероприятий по ее реализации».

В соответствии с указанными НПА каждому региону регламентируется свой конкретизированный состав отраслей специализации экономики. Выполнению этой установки придается значение соблюдения государственной экономической политики и критерия оценки деятельности руководства и бизнеса регионов. Так, в Прогнозе долговременного развития РФ до 2030 г. предоставление межбюджетных трансфертов, грантов, федеральных инвестиций на развитие социальной сферы регионов и других видов преференций предусматривается ставить в зависимость от оценки выполнения этой установки. В печати не раз отмечались нарекания руководству и деловым кругам тех регионов, где наблюдались отклонения от регламентированного состава отраслей.

Так, для экономически состоятельных регионов ограничение отраслей оборачивается уничтожением инициативы управленческого и предпринимательского истеблишмента в диверсификации экономики. Но особо негативными являются последствия от ограничения отраслевой структуры для регионов, отставших в социально-экономическом развитии.

В случае продолжающегося оттока населения из регионов благополучность, поддерживаемую социальными льготами, нельзя считать результативной и завершенной.

Императивное ограничение развития отраслевой специализации регионов аграрной и туристической сферами является принципиально непродуктивной нормативной установкой. Во-первых, промышленные предприятия были бы поглотителями безработицы. Во-вторых, промышленная сфера является генератором технической культуры, облаком которой охватываются все сферы экономической деятельности вплоть до бытовой. Та же аграрная сфера без такой культуры не может быть процветающей. Стоит принять во внимание опыт так называемых Новых индустриальных стран – Китайской Республики (Тайбэй), Малайзии, Южной Кореи, Сингапура, которые в целях обеспечения полной трудовой занятости населения не ограничились развитием отраслей, использующих только местные природные ресурсы, а развили многосекторную экономику с многополярными внешними интеграционными связями. Автомобили, производимые в этих странах, электротехническое, полупроводниковое и электронное оборудование, продукция информационно-коммуникационных технологий и другие инновационные товары присутствуют на рынках многих стран мира и в том числе в России.

Но развитие промышленности — это не панацея. Могут быть и другие отраслевые вариации. Регионы России не являются обладателями прав суверенной внешнеэкономической деятельности. Реализация их инициатив может осуществляться только с разрешения и участия федеральных органов управления. Доверие Центра внешнеэкономической деятельности регионов во многом связывается с их экономической состоятельностью. Именно поэтому ни один из регионов СКФО не может получить и не получает такой же ангажемент доверия как, например, Калужская область. То есть на практике не соблюдается принцип равных возможностей для реализации установленных экономических, политических и социальных прав на всей территории страны, сформулированный в Указе Президента РФ «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года».

Сложившаяся в России система развития отраслевой специализации экономики регионов несостоятельна, поскольку имеет корневую основу – направленность экономических и политических преобразований на сохранение экстрактивного институционального режима, а не на создание инклюзивного. Суть этих режимов отражена в трудах нобелевского лауреата D. Acemoglu [12] и отечественных ученых В. В. Арсланова [7], Т. В. Натхова и Л. И. Полищук [8]. Процесс развития специализации экономики регионов мог быть инклюзивным, если бы его организация соответствовала принципам, предусмотренным в классических Теориях абсолютных и сравнительных преимуществ А. Смита и Д. Риккардо. Эти принципы определялись адептами указанных Теорий применительно к среде страны с развитой рыночной экономикой. Действующее же в России нормативно-правовое сопровождение процесса специализации регионов является продуктом обустройства во многом в соответствии с наследуемой советской моделью «Сильный центр – слабые регионы» (в ее худшем варианте исполнения), которая в постсоветских условиях оказывается малоэффективным гибридным сочетанием командной и рыночной систем организации хозяйствования [12].

Действующие НПА ограничивают сферы экономической деятельности, что обуславливает перманентный характер сохранения высокого уровня безработицы и, как следствие, экономической отсталости.

Предусмотренная регламентация состава отраслей экономики регионов в основном подразумевает использование такого метода, как императивное принуждение, что не совсем приемлемо для современного состояния экономики и в действительности приобретает совсем иной смысл в развитии сфер экономической деятельности. В большей степени данные ограничения явно выражены в развитии регионов отдаленной части России, явно способствующие хозяйственными диспропорциями в целом в стране и регионах [9].

Речь не идет об отрицании значения отраслевой специализации регионов. Но процесс ее реализации должен основываться не на государственных нерыночных побуждениях, а на исполнении государством одной из главных своих функций – создания здоровой рыночной среды, при которой регионы сами будут заинтересованы в реализации своих природно-ресурсных преимуществ [13; 14]. Такова естественная логика бизнеса; при наличии условий здоровой рыночной среды его не надо принуждать делать то, что ему выгодно. Следовательно, функция государственного регулирования должна сводиться не к императивной регламентации мер обеспечения развития отраслевой специализации регионов, а к созданию здоровой рыночной среды, способствующей проявлению регионами собственной инициативы в развитии оптимальной структуры хозяйства на основе существующей конъюнктуры спроса и предложения.

Для трудоизбыточных регионов экономически неразвитой части России определяющим фактором экономической специализации должно быть количество возможных рабочих мест, обеспечивающих трудовую занятость населения. При недостаточности вмещения рабочей силы в отрасли специализации региона бизнес при здоровых рыночных отношениях будет изыскивать по критериям спроса и предложения иные сферы приложения труда, в том числе те, которые не видны из кабинетов государственных учреждений. И в этих устремлениях структурообразующими факторами в дополнение к факторам отраслевой специализации будут не местные природно-ресурсные условия, а человеческий капитал, который сам, будучи особым ресурсом, способен привлечь для диверсификации экономики региона ресурсы развития извне, как это происходит в странах НИС.

Предлагается необходимым создать вневедомственную коалиционную программно-целевую структуру в составе представителей органов власти всех уровней, ученых разных специальностей, бизнеса и общественных организаций. Целью коалиционной структуры должна быть ревизия всех действующих НПА, обоснование и подготовка мер законодотворческих инициатив по совершенствованию НПА, обеспечивающих формирование институциональной среды здоровых рыночных отношений. В части, касающейся развития отраслевой специализации регионов, совершенствование НПА должно осуществляться по критериям:

- исключение развития отраслевой специализации экономики регионов мерами нерыночного принуждения,
- достижение взаимосвязанного социального и экономического развития регионов на основе рационального сочетания развития отраслей специализации с отраслями диверсификации,
- обеспечение полноты трудовой занятости населения.

Создание предлагаемой коалиционной группы для ревизии НПА возможно лишь при наличии общественной силы продвижения идеи. Но это проблема, требующая отдельного рассмотрения.

Благодарности

Работа подготовлена в рамках плана НИР Института экономики Уральского отделения Российской академии наук

Список источников

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I–III) / Пер. с англ., вводная статья и комментарии Е.М. Майбурда. М.: Наука, 1993. 572 с.
2. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: Теория, пробл., методы. 2-е изд. Москва: Экономика, 1978. 343 с.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной политики. М: ГУ ВШЭ, 2006. 608 с.
4. Татаркин А.И. Региональная направленность экономической политики Российской Федерации как института пространственного обустройства территорий // Экономика региона. 2016. Т. 12. Вып. 1. С. 9–27. DOI: 10.17059/2016-1-1.
5. Дорошенко С.В. Саморазвитие региона в контексте экономического эволюционизма // Журнал экономической теории. 2009. № 3. С. 21–30. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/samorazvitie-regiona-v-kontekste-ekonomicheskogo-evolyutsionizma>.
6. Лаженцев В.Н. Территориальное развитие как экономико-географическая деятельность (Теория, методология, практика) // Экономика региона. 2013, №1. С. 10–20. DOI: 10.17059/2013-1-1.
7. Арсланов В.В. Инклюзивные институты – основной фактор устойчивого роста? Статья 1 // Общественные науки и современность. 2016. № 4. С. 36–47.
8. Натхов Т.В., Полищук Л.И. Политэкономика институтов и развития: как важно быть инклюзивным // Журнал Новой экономической ассоциации. 2017. № 3(35). С. 12–32. DOI: 10.31737/2221-2264-2017-35-3-1.

9. Сагидов Ю.Н. Саморазвитие регионов как фактор политического и экономического обустройства России // *Региональная экономика: теория и практика*. 2021. Т. 19, № 3. С. 420–450. DOI: 10.24891/re.19.3.429.

10. Усова А.А. Особенности управления персоналом в гостинице / А.А. Усова, И.Г. Павленко // *Современный гостинично-ресторанный бизнес: экономика и менеджмент : сборник материалов Третьей научно-практической конференции, Симферополь, 09 июня 2016 года*. – Симферополь: ООО "Антиква", 2016. – С. 170-173. – EDN WMBBTJ.

11. Volkov S.K. Social and Economic Disproportion of Development of Russian Territories // *Regional and Sectoral Economic Studies*. 2015. Vol. 15–20. pp. 138–145.

12. Acemoglu D., Robinson J. *Why Nations Fail. The Origins of power, Prosperity, and Poverty*. New York: Grown Business, 2017.

13. Problems of ecological and economic transformation of natural management systems and territories: Example of the south of Russia / N.A. Dovgot'ko, O. N. Kusakina, I. I. Rjazancev [et al.] // *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2016. Vol. 6. No 2. P. 43-49.

14. Methodology of the Institutional Approach to Structuring of the Elements of Management of the Agrarian Sphere's Development / S.M. Gorlov, V.V. Lovyannikova, D.A. Syromyatnikov [et al.] // *Perspectives on the Use of New Information and Communication Technology (ICT) in the Modern Economy*, Pyatigorsk, Russia, 01 февраля 2018 года. – Cham: Springer Nature Switzerland AG, 2019. – P. 723-732.

УДК 658.652:005.936

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-32-36

JEL: M11, M14, O14, O25, O33

Черсков А.В.

ВЗАИМОСВЯЗЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ И УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Черсков Александр Владимирович

аспирант кафедры экономики и менеджмента
ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»; РФ, 119454,
г. Москва, ул. Лобачевского, д. 90
a.v.cherskov@gmail.com

Cherskov Alexander Vladimirovich

PhD student of Economics and Management Department
Academy of Labour and Social Relations; 90 Lobachevsky Street,
Moscow 119454, Russian Federation
a.v.cherskov@gmail.com

В данной статье автором рассматриваются возможные взаимосвязи составляющих компонентов ресурсосбережения и устойчивого развития промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования. В процессе написания статьи были проанализированы и выявлены основные составляющие процесса ресурсосбережения и возможная связь с устойчивым развитием компании. По итогам проведенного теоретического анализа была сформирована графическая модель, позволяющая учесть экологические, социальные и экономические составляющие, которые оказывают взаимное влияние на устойчивость развития компании в различных отраслях экономики.

Ключевые слова: промышленность, ресурсы, стратегическое планирование, промышленная политика, эффективность, природопользование, окружающая среда, социальная ответственность.

In the article the author examines the possible interrelations of the components of resource-saving and sustainable development of industrial enterprises under modern economic conditions. The main components of resource-saving process and possible connection with sustainable development of the company were analyzed and identified. On the basis of the theoretical analysis results graphical model was formed that allows taking into account environmental, social and economic components. They have mutual impact on the sustainability of the company's development in various sectors of the economy.

Keywords: industry, resources, strategic planning, industrial policy, efficiency, environmental management, environment, social responsibility.

Для цитирования: Черсков А.В. Взаимосвязь системы управления ресурсосбережением и устойчивым развитием промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 32-36. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-32-36>

For citation: Cherskov A.V. Interrelation of Resource Saving Management System and Sustainable Development of Industrial Enterprises. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):32-36. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-32-36>

Концепция устойчивого развития промышленных предприятий находит свое отражение практически во всех процессах управления экономическими субъектами данного типа. Более того, выбор данной концепции в качестве базовой парадигмы подразумевает качественную трансформацию не только бизнес-процессов, но структур и форм во внутрифирменной среде промышленного предприятия для обеспечения результативных целей его устойчивого развития. Однако прежде чем перейдем к рассмотрению частных методов и механизмов устойчивого развития промышленных предприятий, необходимо дать определение базовому понятию.

За последние годы концепция устойчивого развития претерпела существенные изменения, условно можно разделить взгляды на данный вопрос до 2015 года и после него. 25 сентября 2015 года на Генеральной Ассамблее ООН 193 странами (включая Российскую Федерацию) была принята Декларация «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года».

«Данным документом была поставлена точка в обсуждении концепции и дано четкое определение понятию «устойчивое развитие». Кроме того, установлены 17 целей и 169 задач экономической, социальной и экологической составляющих деятельности промышленных предприятий, между которыми существует иерархия внутрифирменных взаимосвязей» [1].

Итак, сегодня под устойчивым развитием любого экономического субъекта подразумевается такой формат гармоничного и сбалансированного развития экономической, социальной и экологической составляющей его деятельности, при котором природные ресурсы, вектор направления инвестиций, фокус научно-технических исследований, развитие личности (не только персонала, но сообщества в микрорегионе функционирования компании) и институциональные изменения согласованы друг с другом [2; 3]. То есть задекларирован отказ от чисто монетаристских ориентиров, подразумевающих краткосрочную

экономическую выгоду, но сформированы ориентиры, укрепляющие нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей будущих поколений.

В данном контексте область ответственности экономических субъектов существенно расширяется, высокую значимость обретает понятие социальной ответственности. Крупные глобальные корпорации были включены в процесс выработки концепции устойчивого развития и начали перестраивать свои процессы задолго до семидесятой Генеральной Ассамблеи ООН 25 сентября 2015 года.

Транснациональные корпорации выступили в роли инициаторов этого процесса, пилотируя эффективные модели и тестируя их на предмет устойчивости. В корпоративную практику с 2005 года начали планомерно вводиться ежегодные отчеты о деятельности в области устойчивого развития, которые каждый экономический субъект – участник рынка ценных бумаг – стал обязан публиковать в открытом доступе. Например, российские корпорации ОАО «Газпром» (наименование ПАО «Газпром» до 2015 года) и ОАО «НОВАТЭК» (прежнее название ПАО «НОВАТЭК») присоединились к Концепции устойчивого развития с 2005 года, но публичную отчетность о деятельности в области устойчивого развития стали публиковать с 2008 года [4].

В контексте обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий предусмотрены следующие методы и механизмы (см. табл. 1).

Таблица 1 – Методы и механизмы устойчивого развития промышленного предприятия

Группа методов	Характеристика
Нормативные	Установление нормативов на все составляющие производственных процессов: энергоэффективность, уровень автоматизации и роботизации, уровень выбросов в окружающую среду, и др. Нормирование прочих процессов и процедур внутрифирменной среды
Социальные	Формирование социальной экосистемы в макрорегионах, в которых присутствует корпорация. Для российских корпораций в этом вопросе, по сути, происходит возврат к старой советской системе социальной ответственности
Экономические	Формирование системы материальных стимулов для персонала, которые создают условия для реализации положений концепции устойчивого развития в масштабах отдельно взятого экономического субъекта
Психологические (идеологические)	Через систему корпоративного обучения и развития персонала внедряются основные положения концепции устойчивого развития
Проектные и программные	Трансформация внутрикорпоративной среды осуществляется преимущественно в проектном и/или программном формате

Источник: [5]

Промышленные предприятия, понимая необходимость перехода к новому формату управления на базе концепции устойчивого развития, испытывают недостаток эффективных для российской деятельности практических методов и механизмов. Поскольку реализация основных экономических, экологических и социальных изменений на промышленных предприятиях осуществляется преимущественно в проектном формате, то учет основных положений концепции устойчивого развития в проектном менеджменте является одним из базовых механизмов.

Рациональное использование ресурсов – неотъемлемая и одна из базовых составляющих концепции устойчивого развития. Один из важнейших пунктов декларации Генеральной Ассамблеи ООН от 25 сентября 2015 года подразумевает, что промышленные предприятия должны придерживаться стратегии устойчивого развития ресурсов, что требует очень высокого уровня зрелости базовых бизнес-процессов (в первую очередь их технологической группы). Определено, что для промышленных предприятий важно последовательно снижать углеродный след продукции, реализовывать мероприятия по энергосбережению и сохранению окружающей среды [1].

Чаще всего подразумевается замена традиционных видов ресурсов альтернативными таким образом, чтобы включать в производственный процесс ресурсы высокой производительности, но оказывающие меньшее воздействие на окружающую среду [6].

Концепция устойчивого развития оптимальным считает потребление ресурсов из возобновляемых источников либо полученных из рециклинга. Сложность в реализации данного положения концепции

устойчивого развития обусловлена тем обстоятельством, что ресурсное снабжение зачастую находится вне сферы прямого контроля и влияния компании.

Стратегия устойчивого развития ресурсов подразумевает поиск разумного баланса между экономическими целями промышленных предприятий и состоянием окружающей среды в пределах той экосистемы, где осуществляется взаимное влияние [7].

Рациональное использование ресурсов составляет основу ресурсосбережения, которое реализуется одной из функций менеджмента – управления ресурсами, объединяющего специалистов различных филиалов деятельности.

Проекты, направленные на снижение и рациональное использование, представляют собой комплексную программу, выполняемую менеджментом компании и ориентированную на реализацию целей устойчивого развития.

Управление ресурсами осуществляется по всей цепочке создания ценностей – от входящей логистики до реализации продукции услуг. Качественные характеристики ресурсов непосредственно влияют на качество продукции, предоставляемых услуг, работ. Природные ресурсы, задействованные в технологических процессах производства, и их переработка негативно влияют на состояние окружающей среды.

Состав ресурсов и технологии производства работ зависят от профиля деятельности организации. Безусловно, ресурсы, относящиеся к средствам и предмету труда, несмотря на различность видов деятельности организации, имеют одинаковые классификационные группировки, но разное содержательное значение, определяемое технологическими процессами производства продукции и услуг.

Основой процесса формирования системы управления ресурсосбережением для устойчивого развития предприятия стали [7]:

- Системный подход к использованию природных и материальных ресурсов (основанный на идентификации, учете и стремлении к устранению всех видов потерь и нерациональных расходов).

- Бережливое производство, которое подразумевает планомерное упразднение бизнес-процессов и операций, которые не добавляют ценности для потребителя продукции промышленного предприятия. Как следствие – осуществляется экономия ресурсов.

- Расширение практики использования в производственных процессах в качестве полноценного сырья вторичных материальных ресурсов, образующихся в процессе их первичного потребления, и попутной продукции. Например, на сегодняшний день в мире накопилось большое количество лома черных и цветных металлов. Если их включить в непрерывный рециклинг, то можно полностью покрыть все потребности в данном ресурсе.

Формирование системы управления ресурсосбережением для устойчивого развития предприятия подразумевает внимание к базовым элементам, формирующим связь между ресурсосбережением и устойчивым развитием промышленного предприятия, а именно: методам снижения ресурсоемкости производства; мероприятиям, направленным на оптимизацию потребительских свойств продукции; мероприятиям, балансирующим технико-экономический и организационный уровни производства продукции; технологиям, которые обеспечивают максимизацию использования полезных составляющих того или иного ресурса.

Проведя анализ, хочется отметить, что существует многофакторная связь между ресурсосбережением и устойчивым развитием промышленного предприятия. Выгоды от использования инструментария ресурсосбережения зависят от его направленности и могут быть выражены не только экономическим, но и социальным и экологическим эффектом.

Причем часто складывается многосторонний эффект, например снижение ресурсоемкости, кроме очевидного экономического эффекта, часто влечет за собой выгоды от снижения загрязнения окружающей среды, то есть складывается экологический эффект, однако улучшение экологического фактора благоприятно влияет на здоровье работников и населения в макрорегионе функционирования промышленного предприятия, а это уже социальный эффект [8]. Связь между ресурсосбережением и устойчивым развитием представлена в виде графической модели на рисунке 1.

Одним из важнейших вопросов организации управления ресурсосбережением является организация системы контроля за использованием ресурсов, что, в свою очередь, связано с необходимостью комплексной оценки достижения необходимого уровня показателей (критериев), отражающих степень достижения устойчивого развития, и их интеграция в систему показателей эффективности деятельности корпорации и ее работников. Это требует определения состава показателей по всем направлениям, обеспечивающим ресурсосбережение, их нормативных, плановых и фактических значений. Ресурсосбережение, прежде всего, должно быть направлено на оптимизацию потребления материально-сырьевых ресурсов на основе инновационного развития технологий, обеспечивающих в единстве решение экономических, социальных и экологических проблем как основы устойчивого развития [9; 10; 11; 12].

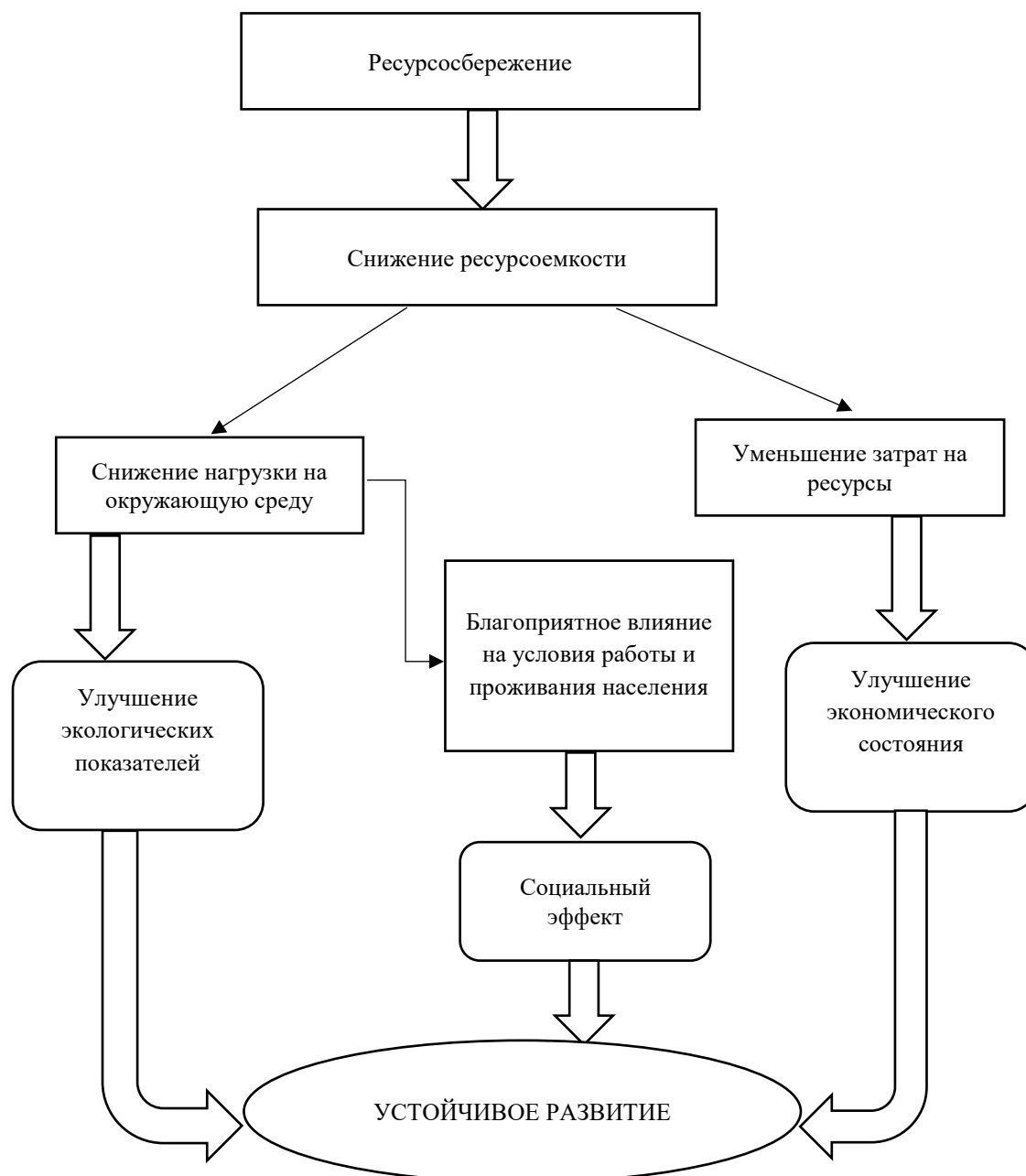


Рисунок 1 – Взаимосвязь устойчивого развития с ресурсосбережением

Стратегия устойчивого развития в части использования ресурсов подразумевает поиск разумного баланса между экономическими целями промышленных предприятий и состоянием окружающей среды в пределах той экосистемы, где осуществляется взаимное влияние [2; 13; 14; 15; 16; 17].

Необходимо отметить, что проекты в области устойчивого развития, помимо ориентации на экономическую эффективность, сфокусированы также на социальном и экологическом эффектах, то есть отдельные ее составляющие просчитать в рамках финансовой модели ввиду отсутствия там доходной составляющей не представляется возможным, в конечном итоге концепция устойчивого развития все же должна привести к определенному экономическому эффекту.

Список литературы

1. Декларация Генеральной Ассамблеи ООН от 25 сентября 2015 года «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». – URL: <https://docs.cntd.ru/document/420355765>.

2. Антипова О.В. Теоретико-методологические основы устойчивого развития экономики // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2019. – Т. 15. – № 3 (372). – С. 476-489.
3. Платко А.Ю., Жало Д.А. Взаимосвязь устойчивого экономического развития и международной экологической безопасности // *Иннов: электронный научный журнал*. – 2017. – № 2 (31). – С. 4.
4. Вацалов Т.В. Устойчивое развитие. – М.: Юрайт, 2021. – 187 с.
5. Мунин П.И. Теория устойчивого развития. – М.: Ленанд, 2015. – 312 с.
6. Оценка влияния факторов и проектирование процесса распределения ресурсов организации / С.В. Деминова, Т.А. Чекулина, Н.А. Сучкова, Е.А. Кирпиченко // *Экономическая среда*. – 2021. – № 1(35). – С. 19-29. – DOI 10.36683/2306-1758/2021-1-35/19-29.
7. Грызунова Н.В. Создание ресурсосберегающих структур на базе НКО в энергетическом комплексе России // *Современная наука*. – 2015. – № 3. – С. 10-17.
8. Труды Института системного анализа Российской академии наук. Системный анализ проблемы устойчивого развития / Под ред. Ю.С. Попкова, Ю.А. Росторопишина. – М.: Ленанд, 2010. – 192 с.
9. Некрасов В.И. Выбор концепции управления устойчивым развитием промышленных предприятий // *Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право*. – 2015. – Т. 25. – № 3. – С. 47-54.
10. Дивина Т.В. Взаимосвязь составляющих компонентов системы управления промышленным предприятием, как целостной системы // *Экономическая среда*. – 2020. – № 4(34). – С. 18-23. – DOI 10.36683/2306-1758/2020.04/18-23.
11. Яружина Э.С. Современная система управления твердыми бытовыми отходами / Э.С. Яружина, Т.В. Дивина // *Экономические исследования и разработки*. – 2021. – № 6. – С. 54-61.
12. Formation of entrepreneurial climate in Russia for sustainable development of small business / Parshutina I.G., Plakhova L.V., Zakharkina N.V., Sokolova N.N., Isakova M.N. // *International Scientific and Practical Conference Contemporary Issues of Economic Development of Russia: Challenges and Opportunities / Alexandrovich T. V. – Nicosia: Future Acad, 2019. – P. 142-152.*
13. Люля В.В. Управление ресурсосбережением на промышленных предприятиях России / В.В. Люля, Т.В. Дивина // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2020. – № 1(51). – С. 121-126. – DOI 10.36683/2076-5347-2020-1-51-121-126.
14. Дивина Т.В., Демина Л.М. Маркетинг в машиностроении. – М.: Юрайт, 2020. – 194 с.
15. Ensuring the sustainable development of entrepreneurial structures in unstable economic realities / I.R. Lyapina, O.A. Stroeveva, A.V. Zakharov, E.N. Tokmakova, E.A. Sotnikova // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2022. – Vol. 368. – P. 808-816. – https://doi.org/10.1007/978-3-030-93244-2_86.
16. Provision of sustainability of development of entrepreneurial structures in the conditions of financial crisis / Bardovskii V.P., Vlasova M.A., Sokolova N.N., Ilin I.V., Troshina E.V. // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2019. – Vol. 57. – P. 896-907.
17. Sustainable development of large entrepreneurial structures in competitive environment / Lyapina I.R., Izmailkova S.A., Sotnikova E.A., Chaykovskaya L.A., Sibirskaia E.V. // *Journal of Applied Economic Sciences*. – 2016. – Vol. 11. – No. 7.

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

УДК 658.8:366

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-37-41

JEL: D21, M31

Власова М.В., Барановская И.А., Дудина Е.В., Дерепаско С.В.

МАРКЕТИНГ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК АКТУАЛЬНАЯ
КОНЦЕПЦИЯ ПОСТРОЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ**Власова Марина Валерьевна**кандидат технических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики
и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12
maxusx1982@mail.ru**Vlasova Marina Valerjevna**Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya
Street, Orel 302028, Russian Federation
maxusx1982@mail.ru**Барановская Ирина Андреевна**кандидат технических наук, доцент
доцент кафедры сервиса
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени
И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орел, ул. Комсомольская, д. 95
baranowskaia.ira@yandex.ru**Baranovskaya Irina Andreevna**Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor
Associate Professor of Service Department
Orel State University named after I.S. Turgenev;
95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation
baranowskaia.ira@yandex.ru**Дудина Елена Васильевна**кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры сервиса
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени
И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орел, ул. Комсомольская, д. 95
edudina2010@yandex.ru**Dudina Elena Vasilyevna**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of Service Department
Orel State University named after I.S. Turgenev;
95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation
edudina2010@yandex.ru**Дерепаско Светлана Васильевна**старший преподаватель кафедры сервиса
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени
И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орел, ул. Комсомольская, д. 95
svetlana-derepasko@yandex.ru**Derepasco Svetlana Vasiljevna**Senior Lecturer of Service Department
Orel State University named after I.S. Turgenev;
95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation
svetlana-derepasko@yandex.ru

С ростом конкуренции и насыщением рынка товарами и услугами предприятия стали все четче понимать важность установления прочных контактов с потребителями и налаживания долговременных отношений с ними. Вполне очевидно, что любой компании всегда экономически выгоднее удерживать уже существующих потребителей, нежели каждый раз тратить значительные средства на маркетинг, чтобы привлечь все новых и новых клиентов. В статье проводится анализ маркетинга взаимодействия как актуальной концепции построения прочных, долгосрочных отношений компании-товаропроизводителя со своими потребителями; рассматривается генезис маркетинга взаимодействия, его сходство с традиционным маркетингом, а также отличия от традиционного маркетинга, анализируется влияние маркетинга взаимодействия на трансформацию практики управления компанией.

With competition growth and saturation of the market with goods and services, enterprises have become increasingly aware of the importance of establishing close contacts with consumers and establishing long-term relationship with them. It has become obvious that for any company it is always economically more profitable to retain the existing customers than each time spend significant funds on marketing in order to attract more and more new ones. The article analyzes interaction marketing as an actual concept of establishing solid, long-term relations of a commodity producer company with its consumers. The genesis of interaction marketing, its similarities and differences from traditional marketing are considered, and influence of interaction marketing on transformation of the company management is analyzed.

Ключевые слова: традиционный маркетинг, маркетинг взаимоотношений, B2C, потребитель, консьюмеризм.

Keywords: traditional marketing, customer relationship marketing, B2C, consumer, consumerism.

Для цитирования: Власова М.В., Барановская И.А., Дудина Е.В., Дерепаско С.В. Маркетинг взаимодействия как актуальная концепция построения отношений с потребителями // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 37-41. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-37-41>

For citation: Vlasova M.V., Baranovskaya I.A., Dudina E.V., Derepasco S.V. Interaction Marketing as an Actual Concept of Establishing Relationship with Consumers. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):37-41. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-37-41>

Вся предпринимательская деятельность компаний, производящих те или иные товары или услуги, в современных экономических реалиях строится на постоянном взаимодействии с самыми различными целевыми аудиториями, в качестве которых могут выступать и контрагенты предприятия (поставщики различных услуг, товарно-материальных ценностей, ресурсов и пр.), и контролирующие его деятельность государственные органы (Роспотребнадзор, ФНС РФ и др.), и средства массовой информации, конкурирующие организации и, наконец, покупатели продукции и услуг фирмы. Это многоуровневое и очень разноплановое по своему характеру взаимодействие привело бизнес к осознанию необходимости целенаправленного управления процессами создания и развития взаимоотношений компании с важнейшими целевыми группами общественности, и в ответ на эту потребность возникла новая управленческая концепция, получившая название «маркетинг взаимодействия», или «маркетинг взаимоотношений».

Объективной основой этой концепции стало понимание того, что любое современное предприятие, вне зависимости от того, в какой сфере бизнеса оно работает, нуждается в построении долгосрочных и эффективных партнерских связей, поскольку в условиях современного мира, тесно связанного внутри множеством каналов коммуникации, такие связи выступают залогом и одним из главных факторов коммерчески успешного функционирования компании на рынке [7]. Без устойчивого, конструктивного и стратегически ориентированного не только на текущий момент, но и на будущие периоды взаимодействия со значимыми целевыми группами современное предприятие нормально функционировать не может. Важно, что в настоящее время и в бизнес-практике, и в научных кругах уже укрепилось понимание того, какую огромную роль в обеспечении эффективной и долгосрочной работы предприятия на рынке играют устойчивые, позитивные и продуктивные взаимоотношения фирмы с важнейшими группами общественности.

Концепция маркетинга взаимодействия как философская основа построения новой модели управления бизнесом сегодня охватывает собой самые разные направления рыночных коммуникаций фирмы. Так, одни авторы (например М. Н. Руденко [8]) рассматривают ее как концептуальную основу построения взаимодействия бизнес-субъектов внутри предпринимательских сетей, другие (например М. Н. Рыбалко [9]) – как базис для выстраивания отношений компании с поставщиками; третьи (например Ю. А. Ерошин [3], Н. С. Комлева [4] и др.) – как основание для налаживания прочных, долгосрочных связей компании с наиболее значимой для него целевой аудиторией – покупателями продукции и услуг.

Последнее направление сегодня является, пожалуй, наиболее развитым и в теоретическом плане наиболее разработанным, поскольку в привлечении и удержании потребителей заинтересованы все без исключения предприятия, а потому маркетинг взаимодействия как актуальная концепция построения отношений с конечными потребителями сегодня приобретает в России все большую популярность.

Появление концепции маркетинга взаимодействия с потребителями (или *customer relationship marketing*, если говорить о ней в англоязычной терминологии) стало закономерным результатом нескольких процессов: с одной стороны, следствием развития мировой теории и практики маркетинга как такового, с другой – результатом расширения основ научного менеджмента и, наконец, с третьей – следствием расцвета идеологии и философии консьюмеризма в западных странах во второй половине XX века, вследствие чего на первый план в рыночных отношениях была выдвинута фигура потребителя, его интересы и нужды. Кроме того, был целый ряд объективных предпосылок для возникновения *customer relationship marketing*. Среди них важнейшая – это переход человеческого от индустриального общественного уклада к постиндустриальному. Если в индустриальную эпоху продукты и услуги всегда производились в меньшем качестве, чем требовалось, и многие товары и услуги были в дефиците и продавались, как правило, на местных рынках, то индустриализация привела к появлению массового производства, а также к стандартизации продуктов и услуг. По мере глобализации экономических процессов в постиндустриальную эпоху предприятия стали расширять географические границы своего присутствия и осваивать новые рынки, и это потребовало разработки новых методов маркетинга.

Кроме того, с ростом конкуренции и насыщением рынка товарами и услугами предприятия, функционирующие в постиндустриальной экономике, стали все четче понимать важность установления прочных контактов с потребителями и налаживания долговременных отношений с ними. Стало очевидно, что любой компании всегда экономически выгоднее удерживать уже существующих потребителей, нежели каждый раз тратить значительные средства на маркетинг, чтобы привлечь все новых и новых клиентов. Это привело к трансформации организационной философии и к смещению в управлении компанией акцентов с получения прибыли, разработки новых продуктов и выхода на новые рынки, в первую очередь на клиента. Сформировалось понимание того, что начиная с разработки продукта и заканчивая его производством и продажей все должно строиться вокруг того, что хочет клиент, вокруг его потребностей, его комфорта и удовлетворения.

Считается, что начало формирования научных основ маркетингового подхода к построению взаимодействия с потребителями было положено в XX веке в исследовательской деятельности европейских ученых из Великобритании, Италии, Германии, Франции и Швеции, объединившихся в конце 1970-х – начале 1980-х годов в рамках исследовательской группы IMP (*Industrial Marketing and Purchasing*) для изучения т. н. промышленных сетей (IMP была учреждена в 1976 году). Именно тогда были созданы первые

научные труды, где идеи маркетинга, взаимодействия, уже получили свое воплощение (в частности работы Хагга и Йохансона (1982), Хаммарквиста (1982), Маттсона (1985), Форда (1986), Турнбулла и Валла (1986), Торелли (1986), Хокансона (1982, 1987, 1989) [5]).

Возникновение базового термина «relationship marketing» связывают сегодня с 1983 годом, когда Л. Л. Берри использовал эту формулировку в одной из своих статей, посвященных анализу роли маркетинга в сервисной сфере [1]. Позднее на базе этого ключевого термина сформировался целый ряд смысловых дериватов, в том числе понятие «customer relationship marketing», которым стали определять маркетинг взаимоотношений с конечными потребителями.

Если область применения классического маркетинга взаимодействия – это сектор B2B, то сфера маркетинга взаимодействия с клиентами – это сфера B2C.

С момента появления концепции маркетинга взаимодействия до настоящего времени сложился целый ряд школ, в рамках которых были сделаны акценты на те или иные направления реализации данной концепции на практике. Среди крупных научных школ, исследующих relationship marketing, сегодня выделяют североамериканскую, британскую, североамериканскую (скандинавскую), немецкую, российскую школу, а также школу Группы IMPG (рис. 1).

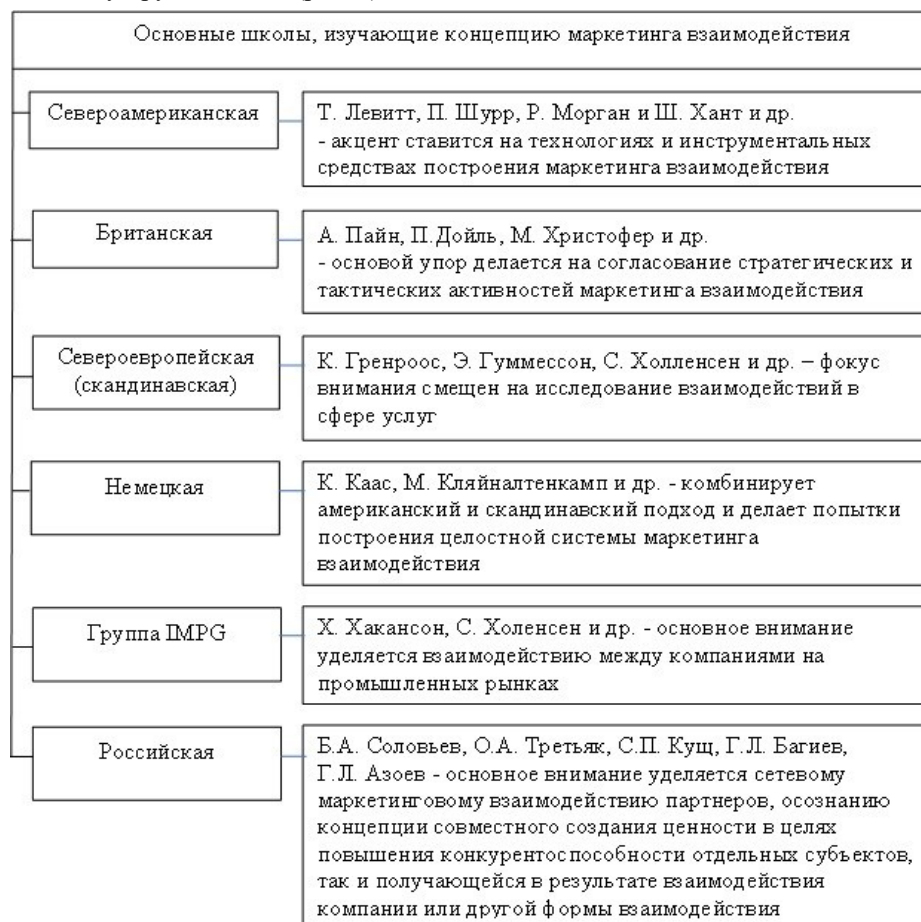


Рисунок 1 – Основные школы, исследующие маркетинг взаимодействия

Все школы сближаются между собой в понимании того, что маркетинг взаимодействия – это один из наиболее перспективных путей, позволяющих удержать приверженность и лояльность партнера, поставщика, подрядчика, покупателя и т. д. к той или иной компании, бренду, торговой марке и пр.

На сегодняшний день в науке не сложилось единого понимания того, что следует понимать под термином «маркетинг взаимодействия». Существует несколько авторских трактовок.

Так, классик американского маркетинга Ф. Котлер определяет маркетинг взаимодействия как «практику построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: потребителями, поставщиками, дистрибьюторами в целях установления длительных привилегированных отношений за счет высокого качества обслуживания и разумных цен» [Цит. по: 6]. В трактовке Цайтамла и Битнера маркетинг взаимодействия видится шире – как философия ведения бизнеса, стратегическая ориентация, которая фокусируется скорее на удержании и «улучшении» текущих клиентов, потребителей, деловых партнеров, чем на привлечении новых [Цит. по: 6]. П. Темпорал и М. Трот рассматривают маркетинг взаимодействия как, прежде всего, создание сильной торговой марки

путем правильного сочетания организации, систем и процессов, что позволяет фирме лучше понимать индивидуальных клиентов и, в принципе, подстраивать диалог с каждым из них [Цит. по: 6].

Как relationship marketing в целом, так и customer relationship marketing в своей основе имеют установку на использование инструментов традиционного маркетинга в целях создания долгосрочной ценности компании для наиболее значимой среди ее целевых аудиторий – потребителей. Концепция маркетинга взаимодействия с потребителями основывается на понимании того, что по мере того как компания формирует собственную ценность для потребителя, прочность ее отношений с ним будет усиливаться, а возможности по удержанию клиентов возрастать.

Для современного предприятия внедрение в бизнес-практику концепции взаимодействия с потребителями и переход к созданию долгосрочных партнерских отношений с ними – это непростая методологическая и организационная задача, поскольку она предполагает определенную внутреннюю готовность к этому как руководства фирмы, так и всего персонала предприятия. Кроме того, переход компании на принципы customer relationship marketing подразумевает необходимость приложения немалых усилий на протяжении длительного времени для того, чтобы подлинное партнерство фирмы и ее клиентов состоялось.

В западных странах культура создания и поддержания долгосрочных партнерских отношений с потребителями уже имеет богатую историю, неслучайно в зарубежной практике бизнеса существуют даже должности особых специалистов, в функциональные обязанности которых входит именно деятельность по поддержанию и развитию партнерских отношений с различными целевыми аудиториями, значимыми для предприятия [2]. В России же реальная практика построения долгосрочных и конструктивных партнерских отношений с потребителями только формируется и потому существенно отстает от западных стран, и это во многом связано с тем, что пока в нашей стране не получила достаточно широкого развития модель долгосрочных партнерских отношений с потребителями, основанная на идеях маркетинга отношений.

Чтобы внедрять на предприятии концепцию маркетинга взаимодействия с потребителями, прежде всего, глубокому переосмыслению должно подвергнуться понятие «партнерство». В широком смысле партнерство – это добровольное соглашение о сотрудничестве между двумя или более сторонами, в котором все участники договариваются работать вместе для достижения общей цели или выполнения определенной задачи и разделять риски, ответственность, ресурсы, правомочность и прибыль. Концепция маркетинга взаимодействия основывается на идее долгосрочного партнерства, в том числе партнерства между компанией-производителем продукции и клиентами-потребителями.

Партнерство – это отношения особого рода. Оно не является альтруистичным ни для одной заинтересованной стороны. Это означает, что и компания-производитель продукции, и покупатели-потребители данной продукции от долгосрочного взаимодействия должны получать особые выгоды, и маркетинг взаимодействия это прямо предполагает. Компания-производитель продукции, реализуя концепцию маркетинга взаимодействия, ставит перед собой цель получения прибыли, но не разовой, сиюминутной, а постоянной, устойчивой, на протяжении длительного периода. Кроме того, компания имеет и другую цель – экономия маркетинговых издержек, поскольку опыт показывает, что удержание существующего клиента всегда обходится фирме дешевле, чем поиск и привлечение новых.

Свои выгоды от участия в маркетинге взаимодействия получают и потребители. Во-первых, своим мнением, отзывами, комментариями они могут влиять на политику фирмы-производителя продукции. Во-вторых, за готовность вступать в долгосрочные отношения с компанией они могут получать от нее приятные бонусы, скидки, специальные выгодные предложения и многое другое. Наконец, они просто чувствуют свою потребительскую значимость, что само по себе позитивно сказывается на их социальном самочувствии. Однако для того чтобы партнерство, которое презюмируется концепцией маркетинга взаимодействия с потребителями состоялось в действительности, должны соблюдаться определенные принципы. Это, в частности, принцип доверия, принцип взаимной выгоды и принцип перспективности отношений.

Вероятность эффективного развития маркетинга взаимодействия с потребителями напрямую зависит от того, насколько совпадают интересы участников этого взаимодействия (компании и ее потребителей), насколько согласованы между собой их цели, насколько четко и очевидно достигнуто согласие сторон взаимодействия о партнерстве, наконец, насколько согласуются действия (усилия) сторон по достижению озвученных целей.

В своей основе маркетинг взаимодействия имеет много общего с традиционным маркетингом, который Ф. Котлер понимал как вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена, на осуществление взаимодействия с другими субъектами рынка [11]. Маркетинг взаимодействия – это одна из возможных форм организации эффективного взаимодействия между участвующими в товарообмене субъектами рынка (компанией-производителем и потребителями ее товаров и услуг; компанией-покупателем и поставщиками необходимых ей товаров; компанией – субъектом предпринимательской деятельности и регулирующими органами и т. д.), которую от других видов маркетинга отличает нацеленность на долгосрочную перспективу: приоритетной задачей при установлении отношений с новым партнером для компании является не получение сиюминутной выгоды, а создание

долговременных взаимовыгодных связей. Сравнение традиционного маркетинга и маркетинга взаимодействия показывает, что между этими концепциями существует не только сходство, но и достаточно заметные отличия. Традиционный маркетинг имеет ряд характерных черт:

- фокус внимания компании в нем ориентирован на однократную продажу;
- интерес потребителей направлен на характеристиках продуктов (функциональные качества);
- контакт компании с потребителем – краткосрочный;
- недостаточное внимание уделяется процессу обслуживания.

Также характерными чертами традиционного (классического) маркетинга являются ограниченная ответственность покупателей, небольшое число контактов компании-товаропроизводителя с потребителями продукции и др.

В отличие от него, маркетинг взаимодействия имеет другие признаки:

- фокус внимания в нем смещен на удержание потребителей;
- при выпуске продукции ориентация смещена не на ее объективные характеристики, а на внутреннюю ценность продукции для покупателя;
- взаимодействие с потребителями носит длительный характер;
- значительное внимание уделяется процессу обслуживания потребителей;
- постоянное или регулярное тесное общение с покупателем и др.

И. И. Скоробогатых полагает [10], что маркетинг взаимодействия является закономерным и логическим этапом развития классического транзакционного маркетинга. При этом переход от традиционного маркетинга к маркетингу взаимодействия происходит путем преодоления ситуации конкуренции и конфликта между производителями продукции и ее потребителями, к осознанию взаимной зависимости их друг от друга и к пониманию необходимости глубокой кооперации между ними.

В настоящее время концепция маркетинга взаимодействия в первую очередь востребована в тех компаниях, которые не могут получить конкурентные преимущества исключительно за счет комплекса средств традиционного маркетинга. Маркетинг взаимодействия может играть очень важную роль в деятельности предприятия, поскольку он позволяет обеспечить следующие преимущества для компании. Во-первых, снижение издержек, особенно связанных с привлечением и удержанием клиентов. Во-вторых, компания получает рост числа и суммы покупок, поскольку постоянные потребители увеличивают свои расходы по возрастающей ставке, и итоговая прибыль превышает все скидки этой категории. Потеря такого сегмента в актуальных обстоятельствах – это высокий риск потери прибыли.

Список литературы

1. Berry L.L. *Relationship marketing* // Berry L.L. et al. *Emerging perspectives of service marketing*. – Chicago, 1983.
2. Балакиин М.Е. *Доверие как основание развития деловых партнерских отношений: автореф. дис... канд. психол. наук.* – М.: НИУ «ВЭШ», 2011.
3. Ерошин Ю.А. *Маркетинг взаимодействия как концепция отношений электроэнергетических предприятий с потребителями электроэнергии : дисс... канд. экон. наук.* – Волгоград, 2009. – 202 с.
4. Комлева Н.С. *Формирование стратегии взаимодействия предприятия с потребителями на основе использования методов и инструментов маркетинга* // *Экономика и управление в XXI веке: новые вызовы и возможности : материалы Всероссийской научно-практической конференции, Саранск, 29-30 ноября 2019 года.* – Саранск: ИП Афанасьев Вячеслав Сергеевич, 2019. – С. 258-262.
5. *Маркетинг взаимодействия: новые направления исследований и инструментарий* / Под общ. ред. Г.Л. Багиева, Ю.Ф. Поповой. – Сыктывкар: Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина, 2014. – С. 10.
6. Мартышев А.В. *Маркетинг отношений.* – Владивосток: Изд-во ВГТУ, 2005. – 410 с.
7. Рудакова О.В., Павленко И.Г. *Развитие методологических принципов исследования коммуникаций в бизнесе* // *Экономика Крыма.* – 2014. – № 1. – С. 40-43.
8. Руденко М.Н. *Маркетинг взаимодействия как основа взаимодействия бизнес-субъектов предпринимательских сетей* // *Экспериментальные и теоретические исследования в современной науке: проблемы, пути решения: материалы XVI Всероссийской научно-практической конференции, Ростов-на-Дону, 26 ноября 2018 года.* – Ростов-на-Дону: Южный университет (ИУБиП), 2018. – С. 90-94.
9. Рыбалко М.Н. *Маркетинг наоборот: сфера взаимодействия предприятия с поставщиком* // *Современное общество: вопросы теории, методологии, методы социальных исследований.* – 2021. – Т. 1. – С. 247-252.
10. Скоробогатых И.И. *Маркетинг взаимоотношений в сетевом взаимодействии акторов индустрии товаров класса «люкс» (теория, методология, практика): автореф. дис... докт. экон. наук.* – М.: ГОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова», 2011. – 28 с.
11. Kotler Ph., Armstrong G. *Principles of Marketing.* – Prentice Hall: Pearson, 2006.
12. *Sustainable development of large entrepreneurial structures in competitive environment* / Lyapina I.R., Izmalkova S.A., Sotnikova E.A., Chaykovskaya L.A., Sibirskaya E.V. // *Journal of Applied Economic Sciences.* – 2016. – Vol. 11. – No. 7.

УДК 334.7:338.124.4

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-42-49

JEL: D21, D81, F29, H12, M10

Макарова Ю.Л., Караева Е.Н., Плахов А.В.

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-КРИЗИСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Макарова Юлия Леонидовна*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и государственное управление»**Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А
yuliamak0307@yandex.ru***Makarova Yulia Leonidovna***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Management and Public Administration Department**Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation
yuliamak0307@yandex.ru***Караева Екатерина Николаевна***кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и государственное управление»**Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А
e_e_n@rambler.ru***Karaeva Ekaterina Nikolaevna***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Management and Public Administration Department**Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation
e_e_n@rambler.ru***Плахов Артем Владимирович***кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Гражданское право»**Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А
plahov_a@mail.ru***Plakhov Artem Vladimirovich***Candidate of Economic Sciences, Associated Professor
Associate Professor of Civil Law Department**Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation
plahov_a@mail.ru*

В настоящее время независимо от причины предприятия и организации по всему миру регулярно испытывают кризисы, которые оказывают огромное влияние на людей и их повседневную деятельность. Эти события ставят непрерывность бизнеса организаций, готовность к чрезвычайным ситуациям и возможности кризисной коммуникации под сомнение. Методы коммуникации постоянно развиваются и меняют то, как мы работаем и общаемся друг с другом. Современная коммуникация в организации координирует действия и интерпретации множества людей в организованную, узнаваемую форму и поддерживает или изменяет эту форму для последующих коллективных действий. Таким образом, изучение организационной коммуникации означает изучение фундаментальных социальных процессов, которые создают и поддерживают доминирующие структуры нашего общества. Современному бизнесу постоянно приходится идти в ногу с новейшими технологиями и тенденциями, чтобы быть уверенным, что компания предоставляет своим потребителям высококачественный продукт или услугу. Те, кто эффективно справляется с кризисами, могут стать более устойчивой организацией. И наоборот, те, кто не справляется с моментом, часто испытывают разрушительные и длительные последствия. Каждый бизнес переживал кризис того или иного рода.

Ключевые слова: бизнес, кризис, деловая коммуникация, эффективность, предпринимательство, организации, меры поддержки.

Despite the reason, businesses and organizations around the world regularly experience crises nowadays that have a huge impact on their people and daily activities. Regardless of the circumstances, these events check business continuity of organizations, emergency preparedness and crisis communication capabilities. Communication methods are constantly evolving and change the way we work and communicate with each other. Modern communication in an organization coordinates the actions and interpretation of many people into organized, recognizable form and maintains or modifies this form for subsequent collective actions. Thus, study of organizational communication means the study of fundamental social processes that create and maintain the dominant structures of our society. Modern business has to keep up with the latest technologies and trends constantly in order to be sure that the company provides its customers with a high-quality product or service. Those who deal effectively with crises can become a more sustainable organization. And vice versa, those who fail to cope with the moment often experience devastating and long-lasting effects. Every business has experienced a crisis of one kind or another.

Keywords: business, crisis, business communication, efficiency, entrepreneurship, organizations, support measures.

Для цитирования: Макарова Ю.Л., Караева Е.Н., Плахов А.В. Особенности бизнес-кризиса в современных условиях // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 42-49. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-42-49>

For citation: Makarova Yu.L., Karaeva E.N., Plakhov A.V. Features of Business Crisis under Modern Conditions. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):42-49. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-42-49>

За последние двадцать пять лет Россия пережила четыре полномасштабных экономических кризиса, которые серьезно повлияли на крупный, малый и средний бизнес. Страна до сих пор не может восстановить свою экономику полностью, это заставляет больше половины предприятий находиться в кризисных ситуациях хотя бы раз за свою жизнь. Но для некоторых это может быть проблема со связями с общественностью или репутацией бренда, вызванная дефектным продуктом или неожиданным сбоем в обслуживании. Для других это могло быть связано со стихийным бедствием, производственной травмой или другой чрезвычайной ситуацией, которая повлияла на безопасность сотрудников.

Динамичное развитие организации возможно благодаря высокому качеству работы, вовлеченности сотрудников и развитой внутренней коммуникации. Эффективная и действенная коммуникация осуществляется с использованием множества коммуникативных инструментов, которые полезны в повседневной деятельности. Сотрудники имеют доступ к приложению Службы поддержки и могут сообщать о различных неисправностях. Рекомендации передаются по электронной почте, что повышает оперативность и точность передачи информации. Менеджеры организуют для сотрудников тренинги и встречи, что приводит к тому, что важная информация передается быстро. Организация также является социально ответственной и выполняет обязательства по Правилам надлежащей практики, спонсируя множество общественно полезных мероприятий.

Совершенствование коммуникационных процессов в зависимости от модели управления, информационных потоков, каналов связи, технических решений как внутри организации, так и за ее пределами является необходимой деятельностью для создания эффективной внутренней коммуникации.

Как говорил один из крупнейших и наиболее известных в мире инвесторов Уоррен Баффет: «На создание репутации уходит двадцать лет, а на ее разрушение – пять минут». Итак, что именно представляет собой кризис для бизнеса? И, что еще более важно, что может сделать организация, чтобы эффективно подготовиться к кризису и отреагировать на него? Что такое “бизнес-кризис” на сегодняшний день? Бизнес-кризис – любое событие, которое может угрожать успеху и здоровью компании, запятнав ее репутацию, повредив ее бизнес-операции, негативно повлияв на ее финансы или причинив вред ее сотрудникам. Проще говоря, бизнес-кризис – это любое событие, которое угрожает успеху и безопасности организации.

Учитывая огромные различия и уникальные характеристики различных отраслей, трудно сузить список потенциальных кризисов, поскольку практически все может реально послужить катализатором неудачного дня кризисного менеджера. Однако есть несколько распространенных сценариев, с которыми может столкнуться любой бизнес, которые перерастают в кризисный инцидент.

1. Финансовый кризис.

Финансовый кризис возникает, когда бизнес теряет ценность своих активов и не может позволить себе окупить расходы. Для публичных компаний финансовый кризис может включать отчетность ежеквартальных результатов, которые значительно ниже ожиданий рынка. Значительный “промах” может привести к кризису доверия среди инвесторов или сотрудников, теряющих веру в стратегию или лидеров компании. Для других организаций финансовый кризис может включать в себя неспособность привлечь капитал, штрафы регулирующих органов или другие непредвиденные расходы, которые влияют на финансовые показатели.

2. Кадровый кризис.

Данный кризис может быть изолирован от конкретного человека или затронуть большую группу сотрудников, как в случае остановки работы. Часто кадровые кризисы связаны с вовлечением сотрудника в криминальное событие, жалобами сотрудников или неэтичным поведением, которое требует от организации принятия официальных дисциплинарных мер, таких как отстранение от работы или увольнение, до тех пор, пока вопрос не будет решен.

3. PR-кризис.

PR-кризис возникает, когда бизнес использует своих клиентов для получения большей прибыли или информации. Эти ситуации часто привлекают большое внимание средств массовой информации, что негативно сказывается на компании. Репутация организации жизненно важна для ее способности набирать и удерживать таланты, привлекать новых клиентов и завоевывать долю рынка. По этой причине поговорка «плохая реклама – тоже реклама» осуждается большинством бизнес-лидеров и команд по кризисному управлению. PR-кризис действительно может быть чем угодно: разливом нефти с высокой видимостью или отзывом продукта, нелестным освещением в СМИ, вызванным тем, что слова пресс-секретаря были вырваны из контекста, или жалобами клиентов на принятие решений во время пандемии. Каждый сценарий требует своего подхода и стратегии антикризисного управления, именно поэтому хорошо разработанный план антикризисной коммуникации является обязательным.

4. Технологический кризис.

Это может быть любой сценарий, при котором критическая часть инфраструктуры организации перестает работать, включая незапланированные сбои в работе ключевого поставщика услуг или сбои, вызванные суровыми погодными условиями, стихийными бедствиями или человеческой ошибкой.

5. Производственный травматизм и несчастные случаи.

В 2019 г. в России 23,3 тысячи человек пострадали от несчастных случаев на производстве, из них 1,06 тысячи со смертельным исходом. В 2020 г. тенденция снижалась и составила 20,5 тысячи пострадавших, из них 0,91 тысячи – со смертельным исходом. В 2020 г. численность пострадавших при несчастных случаях на производстве почти в 7,5 раз меньше, чем в 2000 г. В том же году 5 человек из 1000 страдали от несчастных случаев, в 2020 г. этот показатель снизился до 1. Распространенные причины производственного травматизма включают подъем тяжелых предметов, общую усталость и перенапряжение, обезвоживание, промышленные аварии и инциденты, связанные с опасными материалами. Каждый из них может создать кризис для команд охраны окружающей среды, здоровья и безопасности и/или человеческих ресурсов, особенно в тех случаях, когда пострадавший работник чувствует, что работодатель был виноват.

6. Насилие на рабочем месте.

К сожалению, насилие на рабочем месте остается серьезной проблемой и вызывает озабоченность работодателей практически во всех отраслях промышленности. По данным опроса на hh.ru, 68 % респондентов когда-либо сталкивались с жестоким отношением на работе. При этом 11 % сталкивались с абюзом только со стороны коллег, 44 % – только со стороны начальства, и 13 % – и со стороны коллег, и со стороны начальства. Помимо очевидной угрозы безопасности сотрудников, кризисы, связанные с насилием на рабочем месте, которые могут включать преступные действия, конфликты между коллегами или даже инциденты, когда сотруднику угрожают на работе, могут нанести значительный репутационный ущерб бизнесу и вызвать длительные опасения со стороны сотрудников и кандидатов на работу [9, с. 109].

Выделяют четыре фазы антикризисного управления. Во многих организациях антикризисное управление начинается после сообщения об инциденте, и ключевые заинтересованные стороны собираются для определения соответствующего ответа [14]. Тем не менее, организации, которые лучше всего подготовлены для навигации по кризису, начинают планировать задолго до того, как кризис наступит [16].

Чтобы организовать свои усилия, необходимо составить план на основе четырех ключевых этапов кризиса: докризисный, скрытый кризис, острый кризис и посткризисный. Цель любой стратегии антикризисного управления – как можно быстрее перейти от первой фазы к четвертой, поэтому следует рассмотреть, как это сделать [4, с. 74].

Фаза № 1: Докризисная. Нужно думать об этом, как о фазе планирования антикризисного управления. Потратить это время на обдумывание всех возможных сценариев кризиса, которые могут быть как вызванными самими собой, так и в результате внешних сил, и изучить возможные реакции на них. Вписать каждый сценарий в соответствующий тип или категорию кризиса. Создать коммуникационные шаблоны для каждой категории и определить, кто в организации, скорее всего, пострадает, если кризис ударит, чтобы помочь определить приоритетность тех, кто должен быть уведомлен и в каком порядке.

Кроме того, на докризисном этапе нужно будет создать свою кризисную команду. Назначить кризисного менеджера для каждого сценария и убедиться, что контактная информация каждого члена команды актуальна. Подумать, какие люди из соответствующих бизнес-групп (например, непрерывность бизнеса, аварийное восстановление, человеческие ресурсы, PR и т. д.) должны быть вовлечены, а также их соответствующие роли и обязанности.

Фаза № 2: Скрытый кризис. Ранее определены признаки начинающегося кризиса, и пришло время привести в действие свой план антикризисного общения. На этом этапе необходимо сосредоточиться на предотвращении расширения масштабов кризиса и как можно быстрее начать вовлекать заинтересованные стороны. Следует помнить, что у компании могут быть не все ответы по мере развития ситуации и нужно осведомлять заинтересованные стороны по мере поступления дополнительной информации. В скрытой фазе нужно быть максимально активными, чтобы опередить кризис.

Фаза № 3: Острый кризис. Если кризис успешно сдержан во время скрытой фазы, то не нужно беспокоиться об острой фазе. Острая фаза наступает, когда кризис продолжает развиваться. Чаще всего сдерживание кризиса находится вне контроля руководителя организации, как в случае стихийного бедствия или других непредвиденных внешних событий. В фазе острого кризиса необходимо реагировать на новую информацию как можно быстрее и информировать заинтересованные стороны о реакции руководителя с помощью актуальных сообщений. Важным пунктом является создание различных каналов связи, которые можно использовать для распространения информации, а также применять системы массового оповещения для обеспечения постоянного информирования всех членов команды. Наконец, нужно обязательно настроить систему мониторинга для постоянного получения обновленной информации о текущей ситуации.

Фаза № 4: Посткризисный период. Когда кризис проходит или утихает, работа по управлению кризисом только начинается. Даже если нет никакой дополнительной информации для немедленного обмена, важно поддерживать контакт с сотрудниками, клиентами и другими заинтересованными сторонами, чтобы

продемонстрировать, что руководитель проявляет инициативу, особенно во время кризисов, которые влияют на их безопасность. Опять же, необходимо убедиться, что у компании есть надежная двусторонняя система экстренного оповещения, которая позволяет быстро сообщить об этом, когда возникает кризис.

В завершение необходимо с командой кризисного управления рассмотреть и проанализировать, как собственный план антикризисного управления показал себя во время реальной чрезвычайной ситуации. Интегрируйте любые знания, которые вы получаете, в свой процесс антикризисного управления для будущего планирования.

Теперь погрузимся в сам план антикризисного управления и в то, как его создать для бизнеса. Как создать план антикризисного управления? Каждая организация обязана заботиться о благополучии своих сотрудников в офисе и за его пределами. Когда люди рассчитывают на то, что руководитель защитит их от потенциальных угроз, его гарантия так же сильна, как и его план антикризисного управления. Независимо от размера или серьезности кризиса, эффективный план поможет быстро и безопасно восстановиться.

Шаг № 1: выбрать план.

Это может показаться очевидным, но выбор плана – это важный первый шаг, который делает не каждый бизнес. Хотя, скорее всего, большинство организаций обдумывали, как они будут реагировать на кризис. Недавнее исследование лидеров в области коммуникаций показало, что менее половины имеют документированный план реагирования на кризис.

Шаг № 2: определить все потенциальные угрозы для бизнеса.

Бизнес-кризисы могут варьироваться в зависимости от отрасли, размера и местоположения организации. Хотя для компании могут существовать очевидные угрозы (например, ураганы для прибрежных предприятий, торнадо для организаций на среднем Западе и зимние штормы для организаций на северо-востоке), важно предусмотреть наихудшие сценарии, чтобы команда могла планировать решение даже самых неожиданных проблем, которые могут нанести вред, такие как международные конфликты или новые правительственные постановления, которые могут ограничить бизнес.

Шаг № 3: определить влияние и серьезность этих угроз на бизнес.

Определив все возможные угрозы для компании, необходимо рассмотреть сценарий, как именно эти угрозы повлияют на бизнес на каждом уровне операций. Определить, какие сотрудники будут затронуты, какой ущерб и расходы понесет бизнес и каковы будут долгосрочные последствия каждой угрозы.

Шаг № 4: сформулировать план реагирования для каждого сценария.

Определив серьезность каждой угрозы, можно приступать к планированию ответных мер. Определить шаги, которые необходимо предпринять организации, чтобы снизить риски и выйти на первое место. Также принять во внимание, с кем руководителю нужно координировать свои действия за пределами организации, включая сотрудников скорой помощи и полиции.

Шаг № 5: определить и обучить заинтересованные стороны.

Различные кризисы потребуют участия разных людей в команде. Необходимо распределить обязанности между заинтересованными сторонами для каждого кризиса и обучить их соответствующим образом, чтобы они хорошо разбирались в плане кризисной игры. В качестве наилучшей практики также следует периодически проводить переговоры для выявления пробелов в знаниях и возможностей для улучшения. Руководителю стоит подумать о перекрестном обучении персонала нескольким ролям реагирования на кризис, чтобы обеспечить достаточный охват в случае, если один или несколько коллег не могут выполнять свои обычные обязанности.

Шаг № 6: разработать планы реагирования и разрешения.

Когда заинтересованные стороны знают свою роль в разрешении кризиса, можно разработать окончательный план реагирования с меньшим количеством возможностей для ошибок. Разработка решений даже для самых маловероятных кризисов может сэкономить драгоценное время и деньги в будущем.

Шаг № 7: регулярно пересматривать и обновлять антикризисные планы.

Наконец, недостаточно создать план и зафиксировать его на месте. Выполнение обязанностей по уходу и успешный выход из кризиса означает наличие самых современных решений и планов управления. Пересмотр планов антикризисного управления и обеспечение непрерывности бизнеса каждые два месяца может помочь избежать слепых пятен, устранить пробелы и обеспечить наиболее точное отражение информации.

Коммуникация может сделать или сломать способность организации преодолеть кризис. С точки зрения “общей картины”, есть три пункта, которые определяют необходимость эффективной коммуникации в трудные времена [8, с. 47].

1. Обязанность заботиться.

У руководителя есть юридическая и этическая обязанность общаться со своими сотрудниками во время кризиса, если это повлияет на их безопасность или благополучие. У руководителя также есть юридическое обязательство сообщать об опасностях и рисках, связанных с выполнением функций в рамках своего бизнеса [13]. Это не только защищает сотрудников, но и показывает им заботу, что создает более сильную культуру компании и может повысить моральный дух сотрудников.

2. Контроль осведомленности.

Теперь, когда технологии у нас под рукой, ожидания от организаций находятся на небывало высоком уровне. 15–20 лет назад не было ни iPhone, ни социальных сетей, ни возможности получить информацию об инциденте по запросу 24/7/365. Сегодня люди хотят знать, что происходит в режиме реального времени. И если не сообщаете своим сотрудникам о том, что происходит, они, скорее всего, обратятся к социальным сетям или поговорят со своими коллегами, чтобы выяснить что-то, это означает, что организация потеряла контроль осведомленности.

3. Обратная связь.

Обеспечение быстрого потока точной информации еще более важно во время кризиса [11]. Редко все идет по плану во время чрезвычайной ситуации, поэтому лидеры кризисного реагирования нуждаются в способности как передавать информацию, так и получать обратную связь от сотрудников.

Исследования показывают, что во время кризиса информация так же критически важна для людей, как еда или вода [15]. Точная информация может не только означать разницу между жизнью и смертью, но и обеспечить уверенность в том, что реагирование и восстановление действительно идут полным ходом. Беспрецедентные ограничения различных прав человека применялись во время пандемии COVID-19 и считались решающими в большинстве случаев для прекращения распространения инфекции. Тем не менее, был поднят ряд критических вопросов, касающихся объема и соразмерности указанных ограничений. Среди них свобода ведения бизнеса, наиболее пострадавшая от мер, принятых в ходе первой блокировки, которая применялась во многих странах.

Ограничения, применяемые для остановки распространения инфекции во время пандемии коронавируса, хотя и имели существенное значение во многих случаях, привели к серьезным последствиям для бизнеса в России во время локдауна, который состоялся весной 2020 года.

Что касается конкретно предприятий и организаций бизнеса, то малое и среднее предпринимательство оказалось в центре сбоев в начале пандемии, и год спустя оно находилось в еще более опасном положении, в частности молодые фирмы, стартапы и самозанятые. Перед правительством стояли следующие задачи [5, с. 103]:

1. Оказать поддержку малому и среднему предпринимательству путем обеспечения эффективных цифровых систем поставок при одновременном обеспечении подотчетности и результативности;
2. Обеспечить, насколько это возможно, чтобы политическая поддержка была сосредоточена на жизнеспособных существующих компаниях и стартапах;
3. Обеспечить, чтобы меры поддержки были всесторонними и охватывали уязвимые слои населения малого и среднего предпринимательства;
4. Переосмыслить политические подходы в отношении самозанятых предпринимателей;
5. Избежать чрезмерной задолженности малого и среднего предпринимательства и кризиса платежеспособности;
6. Подготовить ответственные стратегии выхода для чрезвычайных мер поддержки ликвидности;
7. Обеспечить, чтобы программы восстановления отражали положение и перспективы малого и среднего предпринимательства и предпринимателей и хорошо подходили для поддержки их восстановления;
8. Уделить особое внимание цифровизации малого и среднего предпринимательства и новых фирм в качестве основы восстановления;
9. Принять меры по повышению устойчивости малого и среднего предпринимательства, стартапов и расширения масштабов деятельности;
10. Укрепление перспективного потенциала, устойчивости и оперативности рамок политики малого и среднего предпринимательства;
11. Обеспечить эффективные и доступные многоуровневые механизмы управления;
12. Рассмотреть уникальные проблемы и возможности, которые создают ответные меры политики малого и среднего предпринимательства на COVID-19 для мониторинга и оценки, применяемых государственных мер.

Малое и среднее предпринимательство больше, чем крупные фирмы, пострадало от кризиса COVID-19, который выявил их большую уязвимость. Такие непропорциональные последствия объясняются следующими причинами [7, с. 33].

Во-первых, предприятия малого и среднего предпринимательства чрезмерно представлены в секторах, наиболее пострадавших от кризиса, в частности в оптовой и розничной торговле, услугах по размещению и питанию, услугах по предоставлению недвижимости, профессиональных услугах и других личных услугах. В этих секторах доля малого и среднего предпринимательства в занятости составляет 69 % по стране, по сравнению с долей занятости в малом бизнесе около 27 % для экономики в целом.

Во-вторых, небольшие фирмы, как правило, более финансово хрупки и имеют меньшие денежные запасы, чем их более крупные коллеги. Это делает их менее устойчивыми к кризисам [17]. Кроме того, небольшим фирмам труднее использовать различные источники финансирования, в том числе с рынка.

В-третьих, небольшие компании имеют более слабые возможности цепочки поставок, чем их более крупные коллеги. Малые и средние предприятия, интегрированные в глобальные производственно-сбытовые цепочки (ГЦСЦ), прямо или косвенно пострадали быстрее и сильнее от сбоев в цепочке поставок, чем крупные фирмы. Малые и средние предприятия, как правило, имеют меньшие запасы и сети поставщиков, что делает их более уязвимыми к сбоям в цепочке поставок и росту цен.

В-четвертых, небольшие компании отстают с точки зрения внедрения цифровых инструментов и технологий, которые могут помочь повысить устойчивость в условиях нынешнего пандемического кризиса. Крупные предприятия используют механизмы учета рабочего времени, основанные на доверии (необходимое условие для хорошего функционирования удаленной работы), чаще, чем их более мелкие коллеги [10]. Опросы показывают, что пандемия расширила использование цифровых технологий малого и среднего предпринимательства. В то же время разница между малым и средним бизнесом, в частности малыми фирмами и крупными фирмами, по-прежнему остается значительной, причем освоение цифровых технологий малыми и средними предприятиями составляет примерно половину этого показателя крупными фирмами.

Наконец, устоявшиеся малые фирмы часто с трудом адаптируют свои бизнес-операции к текущей ситуации по сравнению с крупными фирмами и сталкиваются с большими ограничениями в оперативных возможностях. Например, малое и среднее предпринимательство с меньшей вероятностью будет иметь управленческие возможности для соблюдения новых нормативных рамок, гарантирующих безопасность клиентов и сотрудников [10]. Аналогичным образом предприятия малого бизнеса менее склонны к инновациям как в процессах, так и в товарах и услугах по сравнению со своими более крупными коллегами и стартапами [18]. Все это показывает, что ведение бизнеса во время пандемии COVID-19 является очень сложной задачей и оказывает опасное влияние на малый бизнес, жизнь работников, а также на экономику страны в целом.

Ответные меры политики малого и среднего предпринимательства можно разделить на те, которые направлены на смягчение проблем ликвидности, и те, которые направлены на структурную поддержку.

Меры поддержки ликвидности, как правило, можно классифицировать по трем нижеперечисленным категориям [12, с. 284]:

- схемы удержания рабочих мест, включая схемы краткосрочной работы и схемы субсидирования заработной платы. Эта политика нацелена на фирмы и самозанятых и направлена на предотвращение резкого роста безработицы, а также на повышение потребительского спроса;
- отсрочки платежей, включая отсрочку или рассрочку по всем налогам (авансовым платежам), за исключением НДС, по страховым взносам, по уплате кредитов, выплатам по договорам аренды;
- финансовая поддержка через долговые каналы, такие как расширенные и упрощенные кредитные гарантии, беспроцентные кредиты на выплату заработной платы на сумму МРОТ, кредит на зарплату по ставке 2 % с возможностью списания, расширение программы льготного кредитования под 8,5 %.

Снижение административной нагрузки путем автоматического продления 70 видов разрешений (лицензии на розничную продажу алкогольной продукции, удостоверения частных охранников, сертификаты врачей, лицензии на услуги связи, медицинские и фармацевтические аккредитации, лицензии на пользование недрами), моратория на проверки и моратория на банкротство. Хотя сроки волн пандемии варьировались, как и серьезность мер сдерживания, во многих случаях ответные меры политики малого и среднего предпринимательства следовали в целом аналогичной последовательности.

Когда первая волна пандемии обрушилась и были приняты меры по сдерживанию, правительства быстро оказали поддержку и рекомендации малому и среднему предпринимательству по устранению рисков для здоровья своих работников и клиентов и ввели различные меры, чтобы избежать крупномасштабного кризиса среди малого бизнеса. Часто оказывалась финансовая поддержка (с помощью новых и/или существующих фискальных инструментов и денежно-кредитной политики) для скорейшего оказания помощи всем нуждающимся в малом и среднем предпринимательстве.

За этим быстрым первоначальным развертыванием мер поддержки, начиная примерно с марта 2020 года во многих странах, последовал этап, на котором страны улучшили и расширили свою поддержку, чтобы обеспечить ее достаточную эффективность и охватить все затронутые малые и средние предприятия. Этот этап продолжался примерно до июня.

Когда показатели инфицирования начали снижаться (во многих странах примерно в мае/июне 2020 г.), большинство правительств, тем не менее, сохранили свои меры поддержки ликвидности, учитывая текущие проблемы для малого и среднего предпринимательства, но во многих случаях с большей избирательностью (а в некоторых случаях и с учетом условий), и начали подготовку к стратегиям выхода.

Однако эта предварительная тенденция была обращена вспять после сентября 2020 г., когда инфекции снова возросли и были вновь введены меры сдерживания, хотя сроки варьировались в разных странах. Во многих случаях предварительная реформа поддержки ликвидности, ожидавшаяся летом, была заменена продлением и чаще повышением поддержки малого и среднего предпринимательства, которая продолжалась в 1 квартале 2021 года, например за счет более широкого использования грантов и льготных кредитов.

Параллельно с этим развитием поддержки ликвидности страны также постепенно добавляли меры структурной поддержки к ответным мерам политики малого и среднего предпринимательства, в частности в отношении цифровизации. Некоторые страны делали это с самого начала кризиса, другие последовали после апреля 2020 г., используя как новые, так и существующие инструменты со значительными различиями в интенсивности. В России на фоне пандемии коронавируса компании перевели на удаленную работу около 40 % персонала. Основные категории работников на «удаленке» – специалисты с высшим образованием, работающие в бюджетной сфере – 60 %, в том числе 47 % перешли на данную форму работы полностью, а 13 % частично. Среди специалистов с высшим образованием, занятых в коммерческом секторе, на удаленную работу перешел 51 %. Для трети россиян режим занятости в связи с пандемией остался неизменным. Кроме того, вырос уровень владения цифровыми компетенциями, такими как умение искать информацию в интернете; умение проводить финансовые операции в интернете и через мобильный банк; умение работать с антивирусами и другими средствами защиты информации; умение устанавливать и настраивать программное обеспечение и повышение навыков переписки в различных мессенджерах.

В стране развились такие технологические тренды, как электронные и бесконтактные платежи, телемедицины и онлайн-развлечения, роботизированная доставка и онлайн-торговля, а также дистанционное обучение. COVID-19 продемонстрировал важность цифровизации, которая позволяет бизнесу работать. Важнейшее значение как для бизнесов, так и для государств в сохранении конкурентоспособности в постпандемическом мире будет иметь разработка необходимой инфраструктуры для поддержки цифровизирующегося мира, что отражает необходимость дальнейшей цифровизации малого бизнеса.

Начиная с июня 2020 г. различные страны перешли от чрезвычайной помощи ликвидности с относительно скромным компонентом поддержки структурной политики к помощи, ориентированной на восстановление и устойчивость, где меры по поддержке малого и среднего предпринимательства стали частью более общих инвестиций в экологизацию, цифровизацию, инновации и навыки с целью «улучшения восстановления». В России в 2021 г. продлили ряд мер, направленных на поддержку и восстановление бизнеса:

- мораторий на плановые проверки;
- автоматическое продление лицензий и разрешений;
- льготное кредитование на восстановление предпринимательской деятельности;
- снижение страховых взносов;
- налоговые каникулы для ИП;
- отсрочка по арендным платежам;
- прямое субсидирование субъектов малого и среднего предпринимательства;
- поддержка сельского хозяйства.

Малый и средний бизнес смог устоять в это сложное время в том числе благодаря поддержке государства. Поэтому некоторые из вышеперечисленных мер продлены и на 2022 г.

Правительства во всем мире пытались сдержать катастрофические последствия для малого и среднего предпринимательства беспрецедентным образом с помощью различных мер, обычно состоящих из чрезвычайной поддержки для облегчения проблем с ликвидностью и мер структурной поддержки, например в отношении цифровизации. Страны быстро начали свои экстренные меры поддержки ликвидности после вспышки пандемии и меры по блокированию в марте 2020 г., чтобы еще больше расширить эту поддержку в период с апреля по июнь 2020 г. Поскольку уровень заражения во многих странах снижался в течение лета, а меры по ограничению постепенно отменялись, правительства расширили схемы поддержки, но стремились сделать их более целенаправленными, чтобы впоследствии выйти из них. Однако новая волна пандемии и возобновление мер по блокированию с сентября 2020 г. привели к возобновлению расширения поддержки ликвидности в разных странах. Меры структурной поддержки малого бизнеса и предпринимателей были приняты некоторыми странами с самого начала кризиса, но использовались все большим числом стран в течение 2020 г. Начиная с июня 2020 г. страны запустили более широкие пакеты мер по восстановлению, сосредоточив внимание на инвестициях в инновации, цифровизацию, навыки и устойчивость [1, с. 9].

Через год после кризиса страны сталкиваются с необходимостью оказания обновленных мер блокировки, с одной стороны, и разработки политики укрепления восстановления и устойчивости – с другой. Хотя как краткосрочная, так и долгосрочная поддержка по-прежнему имеет важное значение для восстановления малого и среднего предпринимательства, в некоторых случаях непреднамеренные последствия экстренных мер могут препятствовать перспективам дальнейшего восстановления. В течение 2020 г. страны все больше узнавали, как решать эту комбинированную проблему.

Помимо бесчисленных проблем и кризиса, коронавирус имеет некоторые преимущества и возможности для некоторых секторов страны. Однако из-за того, что многие фирмы впервые пробуют цифровую деятельность, также появятся возможности ускорить возвращение к этой тенденции, например используя перепрофилирование для стимулирования малого и среднего предпринимательства в производственном

секторе за счет производства медицинского оборудования и расходных материалов или сделать значительный шаг вперед в цифровизации услуг в стране.

Приведенные меры поддержки малого и среднего предпринимательства в России являются эффективными, действенными и инновационными для политики малых и средних предприятий. Данные меры решают как долгосрочные, так и краткосрочные проблемы, касающиеся стратегий ответственного выхода, ориентации политики, предотвращения чрезмерной задолженности малого бизнеса, стратегий восстановления, которые должным образом учитывают их проблемы.

Независимо от размера каждая организация в какой-то момент столкнется с кризисом. Но с эффективным планом антикризисного управления и современным решением экстренной связи лидеры могут влиять на положительные результаты и предотвращать рост этих инцидентов. Хотя не каждый кризис будет угрожать безопасности сотрудников, все они представляют риск для деятельности организации и ее репутации.

Во время любого типа кризиса общение с сотрудниками по нескольким каналам, таким как электронная почта, мобильные приложения и даже бизнес-коммуникационные платформы, позволят сделать еще один шаг вперед и поддерживать контакт каждую минуту. Опережающий подход к коммуникации во время кризиса может снизить уровень угроз, обеспечить безопасность сотрудников и сохранить бизнес в рабочем состоянии независимо от того, какие препятствия возникают на пути.

Список литературы

1. Александрин Ю.Н. Анализ государственной поддержки МСП в РФ и развитых странах мира / Ю.Н. Александрин, А.С. Привалихин // *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. – 2021. – №3-1. – С. 7-12.
2. Алифанова Т.И. Эффективное управление кризис-коммуникациями // *Управленческие науки*. – 2021. – №1. – С. 61-70.
3. Галкин И.А. Современные российские стили управления: сравнительная характеристика // *Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы*. – 2019. – № 1 (26). – С. 48-51.
4. Долгова С.А. Состояние и направления развития кредитования малого и среднего предпринимательства в условиях экономической нестабильности / С.А. Долгова, А.В. Полянин, Л.И. Кулакова // *Финансовый менеджмент*. – 2021. – № 5. – С. 73-85.
5. Зацепина А.В. Традиционные и современные стили и методы управления персоналом организации / А.В. Зацепина, Н.Ю. Шовунова // *Сборник статей магистрантов ММА* – 2020. – Москва, 2020. – С. 101-107.
6. Ивашова В.А., Исследование внутренних коммуникаций в организации / В.А. Ивашова, Ю.Б. Надточий // *МНИЖ*. – 2021. – №6-3(108). – С. 181-185.
7. Кармова Б.З. Развитие малого и среднего бизнеса в условиях экономической нестабильности / Б.З. Кармова, Л.Х. Шидова // *Экономика и бизнес: теория и практика*. – 2022. – №1-2 (83). – С. 32-37.
8. Коргина О.А. К вопросу о проблемах управления персоналом в организации / О.А. Коргина, Е.Н. Караева // *Инновационное развитие социально-экономических систем: условия, результаты и возможности*. – Орехово-Зуево, 2021. – С. 46-50.
9. Макарова Ю.Л. Современные стили управления в сфере бизнес-сотрудничества / Ю.Л. Макарова, Л.М. Кузнецова // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2021. – № 1 (55). – С. 107-113.
10. Мрочковский Н.С. Условия устойчивого развития субъектов малого и среднего предпринимательства в условиях пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 // *Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова*. – 2022. – Т. 19. – № 1(121). – С. 109-113. – DOI 10.21686/2413-2829-2022-1-109-113.
11. Павленко И.Г. Условия формирования эффективного коммуникативного процесса предприятия // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2014. – № 3(29). – С. 127-130.
12. Панфилова Е.А. Формы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в условиях цифровой трансформации / Е.А. Панфилова, С.Н. Комарова // *ЕГИ*. – 2020. – №3 (29). – С. 282-289.
13. Рудакова О.В. Гражданское общество в системе экономических интересов / О.В. Рудакова, В.В. Захаров // *Научные Записки ОрелГИЭТ*. – 2012. – №1(5). – С. 351-353.
14. Суворова С.П. Российские предприниматели: источники доходов и специфика экономических интересов / С.П. Суворова, О.В. Рудакова // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2010. – Т.6. – №1(58). – С. 25-30.
15. Хасянова Л.И. Роль и место PR-коммуникаций в кризисной ситуации / Л.И. Хасянова // *StudNet*. – 2021. – №3. – С.7.
16. Шумков М.А. Новые тенденции в развитии системы управления // *Молодой ученый*. – 2020. – № 15 (305). – С. 373-375.
17. Provision of sustainability of development of entrepreneurial structures in the conditions of financial crisis / Bar-dovskii V.P., Vlasova M.A., Sokolova N.N., Ilin I.V., Troshina E.V. // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2019. – Vol. 57. – P. 896-907.
18. Strategy for sustainability management in small and medium-sized businesses / Parushina N., Lytneva N., Polyani-n A., Vertakova Y., Bobrova E. // *Proceedings of the 31st International Business Information Management Association Confer-ence, IBIMA 2018: Innovation Management and Education Excellence through Vision 2020*. – 2018. – P. 1341-1352.

УДК 616-036.21:658.8

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-50-53

JEL: L83, M31, Z21

Низяев Д.А., Белякова М.Ю.

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ БЕГОВЫХ СОБЫТИЙ

Низяев Денис Александрович

аспирант

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 119571, г. Москва, проспект Вернадского, д. 82, стр. 1
nizyaev.denis@yandex.ru

Nizyaev Denis Alexandrovich

PhD student

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 82/5 Prospect Vernadskogo, Moscow 119571, Russian Federation
nizyaev.denis@yandex.ru

Белякова Мария Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент

директор НОЦ «Факультет Менеджмента спортивной и туристской индустрии», зав. кафедрой
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 119571, г. Москва, проспект Вернадского, д. 82, стр. 1
mbeliakova@ranepa.ru

Belyakova Mariya Yurjevna

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor

Director of Scientific and Educational Center "Faculty of Sports and Tourism Industry Management", Head of Department
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 82/5 Prospect Vernadskogo, Moscow 119571, Russian Federation
mbeliakova@ranepa.ru

В статье авторами проводится исследование маркетинговых особенностей беговых событий в период пандемии. Аргументированно изложена значимость беговой отрасли и ее влияние в спорте. Анализируются мотивы и предпочтения целевой аудитории, значимость данного вида спорта.

In the article the authors conduct marketing features research of racing events during the pandemic. The importance of the racing industry and its influence in sports are reasonably explained. The motives and preferences of the target audience and the importance of this kind of sport are analyzed.

Ключевые слова: пандемия, спорт, спортивный маркетинг, беговое сообщество.

Keywords: pandemic, sports, sports marketing, racing community.

Для цитирования: Низяев Д.А., Белякова М.Ю. Влияние пандемии на событийный маркетинг беговых событий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 50-53. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-50-53>

For citation: Nizyaev D.A., Belyakova M.Yu. Pandemic Impact on Event Marketing of Racing Events. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):50-53. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-50-53>

Главными тенденциями развития спортивного сектора на сегодняшний день остаются вовлечение различных групп населения в спортивную деятельность, пропаганда регулярных занятий физической культурой и спортом, а также развитие массового спорта [1; 4; 7]. Помимо этого, важно следовать современным тенденциям развития спорта и уметь отвечать на внешние вызовы, которых в сегодняшнем мире становится все больше [3; 6; 10; 12; 16].

Спортивный сектор столкнулся с рядом проблем ввиду пандемии COVID-19 [5]. Многие организации потеряли значительную часть регулярного дохода, который поступает, к примеру, от членства или лицензирования. Спортсмены столкнулись с проблемой отсутствия полноценных тренировок, отменой различных соревнований, возможностью контактировать со своими тренерами в полном объеме, что сказалось не только на физической форме, но и на доходной части [13].

Огромное количество увольнений сотрудников, спортсменов, тренеров, административного персонала, тех людей, чья заработная плата зависит от основных источников дохода, привели к росту безработицы в спортивной отрасли.

Сначала в мировом спорте стали проводить спортивные мероприятия без участия зрителей, а затем и вовсе отменяли проведение любых спортивных проектов. Самыми громкими событиями в спортивном мире стали перенос Олимпийских игр в Токио 2020 и Чемпионата Европы по футболу 2020 [9]. Оба проекта были проведены летом 2021 года с теми же названиями, чтобы не терять финансовую и маркетинговую составляющие.

Беговые события также подверглись отмене. Например, в августе – сентябре 2021 года отменили 3 крупных беговых проекта в Москве из-за эпидемиологической ситуации в городе. Современная ситуация и нынешняя тенденция говорит о том, что никто не может быть уверен в проведении того или иного

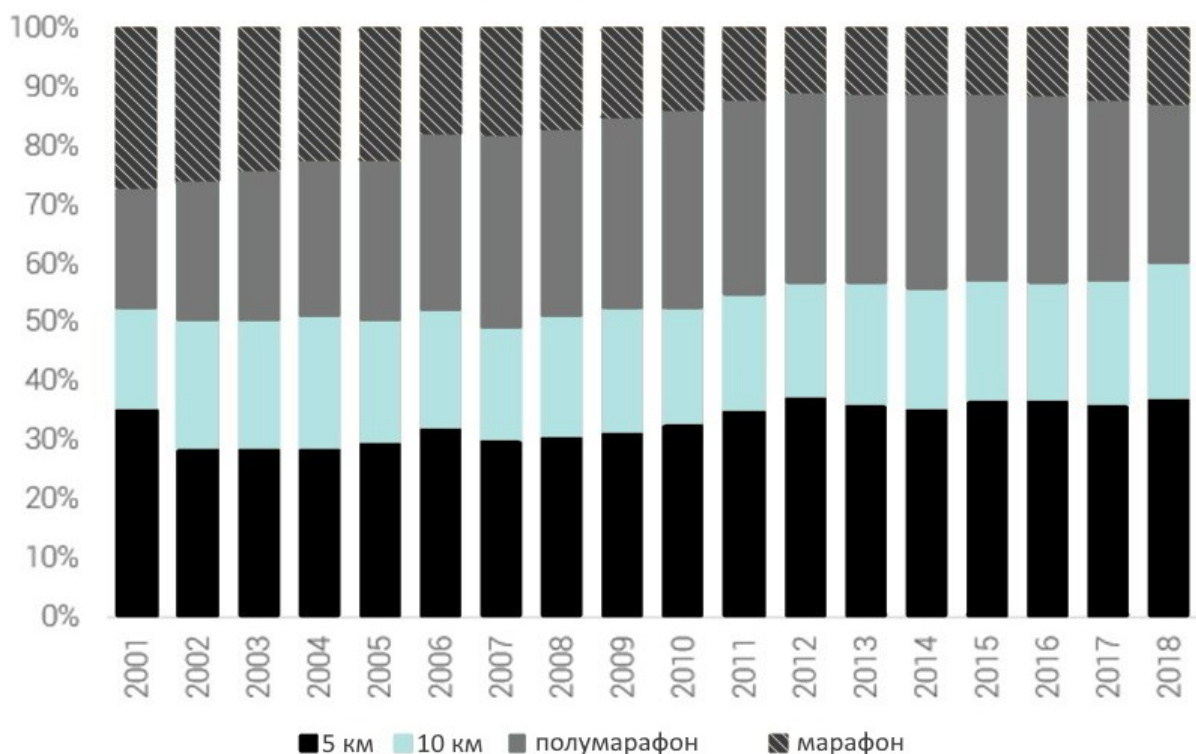
спортивного мероприятия и, к сожалению, от этого страдают абсолютно все стороны, вовлеченные в общее дело.

Значимость беговой отрасли в спорте неоспорима. Данный вид спорта сильно развит на любительском уровне. Международная ассоциация легкоатлетических федераций (IAAF) отобразила в своем крупнейшем исследовании первое отображение глобального участия в беге [15].

Анализ затронул около 70 тысяч беговых событий с 1986 по 2018 год. Данные охватывают 96 % беговых событий в США, 91 % соревнований в России, стран ЕС, Канады и Австралии и большую часть из Азии, Африки и Южной Америки. В Испании самые быстрые бегуны-любители на марафонской дистанции (42,2 км), в России на полумарафоне (21,1 км), в Швейцарии – на 10 км, Украине – на 5 км.

Популярность бега выросла на 57 % за последние 10 лет, но в любом виде спорта существуют периоды спада. Краткосрочность или долгосрочность данного периода зависит от внешних факторов в том числе. Мотивы бега постоянно меняются из-за различных индикаторов.

Когда мы обычно говорим о забегах, люди сразу думают о марафонской дистанции, однако в последнее время на них приходится порядка 12 % результатов (рис. 1). Это привело к увеличению числа участников полумарафона с 17 % до 30 % от общего числа участников. Пропорции участников на 5 и 10 км достаточно стабильны из года в год, но все еще испытывают небольшой рост. На 5 км участников стало больше на 3 %, а на 10 км – на 5 %.



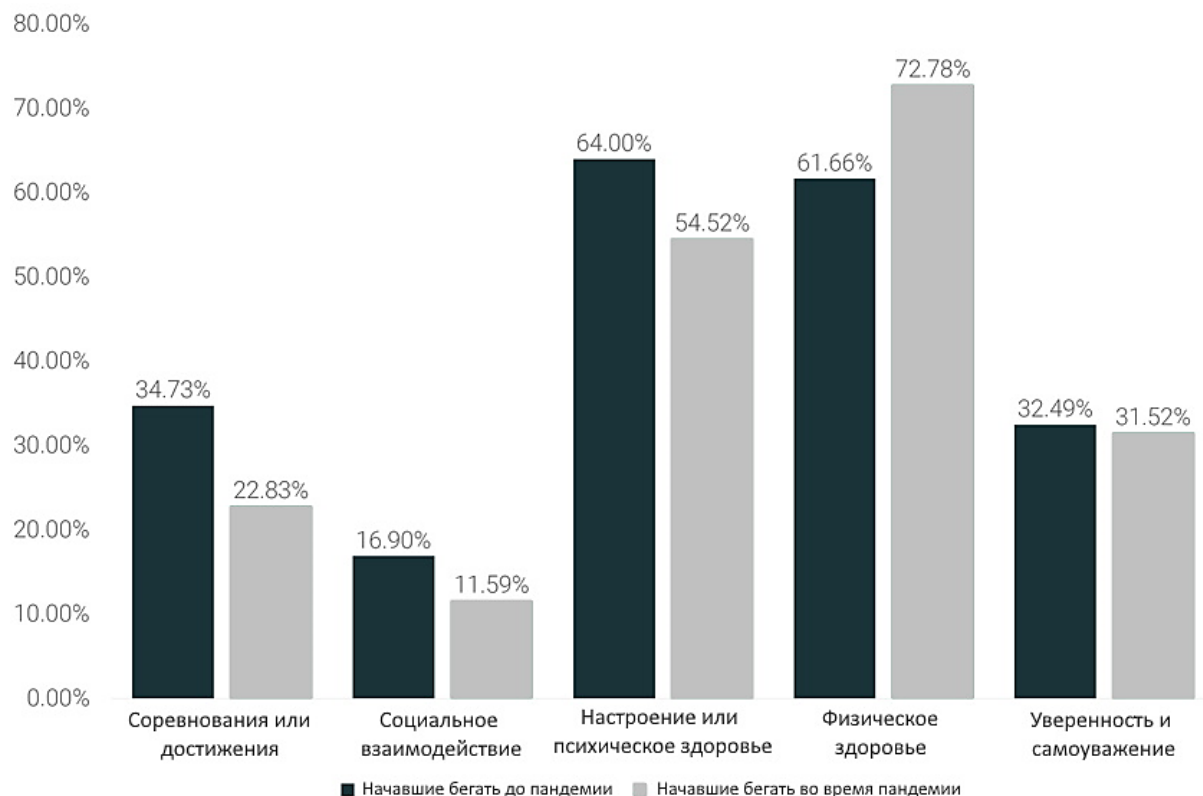
Источник: Международная ассоциация легкоатлетических федераций (IAAF) [15]

Рисунок 1 – Распределение участников между дистанциями забегов

В возрастном сегменте средний возраст бегунов становится старше. В 1986 году он составлял 35,2 года, а уже в 2018 году – 39,3. Связано это с тем, что у бегунов более длительная карьера. Люди могут начать принимать участие в соревнованиях в более старшем возрасте.

Бег – достаточно универсальный вид спорта, к которому может приспособиться любой человек. У каждого своя мотивация, свои задачи и цели [2]. Но, как уже было сказано ранее, в 2020 году мир столкнулся с непростым внешним вызовом – распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19), который также заставил внести коррективы в беговую отрасль. Например, крупнейший в мире ресурс о беге RunRepeat провел маркетинговое исследование, в котором приняло участие около 4 тысяч бегунов, чтобы выяснить, какое количество человек начало заниматься бегом во время пандемии. Важной целью было узнать, какая мотивация у людей, будут ли они принимать участие в крупных соревнованиях и чем отличаются спортивные беговые проекты от тех, которые были в «доковидное» время. Почти 30 % опрошенных заявили, что начали заниматься бегом в период пандемии, чтобы занять свое свободное время, при этом половина этих бегунов планирует принимать участие в беговых событиях в течение года [14].

В мотивационном вопросе (рис. 2) чуть более 70 % бегунов, начавших карьеру во время пандемии, опираются на физическое состояние здоровья, а также общую пользу от упражнений, что на 18 % больше, чем у тех спортсменов, которые начали заниматься бегом до распространения инфекции. Психологическое и ментальное состояние у «новых» бегунов чуть хуже, поскольку опыта у таких спортсменов меньше. Такая же ситуация отражается в вопросе спортивных достижений и количестве соревнований, что логично, ведь в прошлом было очень мало очных забегов.



Источник: RunRepeat [14]

Рисунок 2 – Исследование мотивации бегунов

Результаты нескольких российских исследований подтверждают, что во время пандемии произошел значительный скачок в развитии беговой отрасли [2; 5; 8; 9; 11]. Ситуация и обстоятельства, в которых оказались профессионалы и любители спорта, кардинально отличаются от тех, которые были ранее. Портрет среднестатистического бегуна сильно изменился. Он научился отвечать любым внешним изменениям, происходящим в спортивной отрасли.

Беговое спортивное сообщество становится одним из самых крупных в мире не только среди профессионалов, но и любителей. Ведь важно понимать, что для данной дисциплины специальной подготовки не нужно и, как показывают последние годы, в настоящее время для бегуна важен не только спортивный процесс мероприятия, но и то, какие эмоции и впечатления могут принести вспомогательные элементы, предлагаемые организаторами спортивных проектов.

К примеру, в Московской области уже третий год проводится Серия забегов «Живу Спортом» (Табл. 1), которая охватывает территорию пяти живописных городов. Эта бесплатная для участников беговая серия очень популярна в Московской области, поскольку она включает в себя не только спортивную составляющую, но и культурное и туристское богатство каждого из городов. При выборе места проведения забега учитывается богатая история городов Московской области, старейшие архитектурные сооружения, ландшафтные особенности и возможность проведения бесплатных экскурсий.

Беговое сообщество в Московской области насчитывает более 20 000 человек, которые имеют уникальную возможность не только принять участие в бесплатном забеге, но и путешествовать, знакомиться с новыми людьми.

Обычно беговой сезон в Московской области начинается в апреле, а завершается в октябре, но в 2020 году пришлось переносить старты из-за пандемии. За последние два года участников становится меньше, но на это повлияли только внешние факторы.

Таблица 1 – Серия забегов «Живу Спортом» с 2019 по 2021 год

Год	Гагаринский забег (5 км, 10 км, 21,1 км)	Волоколамский рубеж (5 км, 10 км, 21,1 км)	Сергиевым путем (5 км, 10 км, 21,1 км)	ЗаRUNск (5 км, 10 км, 21,1 км)	Серпуховский марафон (5 км, 10 км, 21,1 км, 42,2 км)
2019	1000	-	2500	2500	2500
2020	1500	1500	2500	2500	2500
2021	1500	1500	2500	2500	2500

Источник: составлено авторами

Беговое сообщество в России огромно, и в каждом городе проходят марафоны или полумарафоны, куда хотят попасть многие любители бега. К сожалению, ввиду пандемии многим организаторам приходится вносить постоянные коррективы в план мероприятий, ориентируясь на эпидемиологическую ситуацию в регионе и различные ограничения местных властей. Участники являются заложниками этой ситуации, поскольку, как и организаторы, они также планируют свой беговой сезон. Ну, и конечно, никто не может предвидеть те факторы, на которые повлиять мы не можем, такие как болезнь, рабочая командировка и другие.

В Московской области для поддержания беговой отрасли в период ограничений запустили онлайн-забег. Это тот случай, когда вид спорта имеет возможность уйти в онлайн-формат и поддерживать соревновательную часть. Всем желающим на выбор были предложены дистанции различной протяженности – 5, 7 и 10 километров. Главной особенностью было то, что принять участие можно было неограниченное количество раз и для данных пробежек подходит абсолютно любая локация. Каждая завершенная пробежка приносила призовые баллы, которые по окончании онлайн-забега можно было обменять на призы. Данное мероприятие являлось одним из решений, которое было необходимо реализовать в период пандемии.

Популярность беговой отрасли, ведущая к эффективной маркетинговой деятельности спортивных мероприятий, в период пандемии только выросла. В нынешней ситуации необходимо устранить существующие проблемы и продолжать решать задачи, способствующие спортивному, культурному и социальному развитию каждого спортсмена.

Список литературы

1. Вольский В.В., Емельянец С.Л. Социально-психологическое воздействие спорта на массовое сознание людей // Научные труды Северо-Западного института управления РАНХиГС. 2020. Т. 11. № 1 (43). С. 47-50.
2. Дрозжаков А.И. Виды бега и их влияние на организм человека // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2021. № 13. С. 61-64.
3. Ермаков С.Г., Макаренко Ю.А., Соколов Н.Е. Event-менеджмент: обзор и систематизация подходов к организации мероприятий // Управленческое консультирование. 2017. № 9 (105). С. 140-148.
4. Ермакова Е.Г., Паршакова В.М., Романова К.А. Организация и формы спортивных мероприятий, как средство массового приобщения всех слоев населения к систематическим занятиям физической культуры и спортом // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2018. №3. С. 74-76.
5. Зубарева Т.В. Проблема развития и реализации физической культуры и спорта в связи с пандемией, вызванной COVID-19 // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2020. № 12. С. 89-92.
6. Каргин Н.Н., Изаак С.И. Теоретические аспекты развития маркетинга (на примере индустрии спорта) // Маркетинг в России и за рубежом. 2019. № 4. С. 75-79.
7. Маякова В.В., Шабанова Т.И. Занятия спортом как элемент корпоративной культуры // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2019. № 11. С. 151-156.
8. Рязанцева М.В., Субочева А.О., Якушова Е.С. О формировании ценностей ЗОЖ студентов в постковидный период // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2021. Т. 11. № 3. С. 93-98.
9. Спорт в условиях пандемии COVID-19 // Дайджест Департамента международного и регионального сотрудничества. – URL: https://ach.gov.ru/upload/pdf/20200720_Дайджест_спорт_итог.pdf.
10. Чилиева А.М., Гундарь Е.С. Спорт как фактор политической жизни современного российского общества: условия, механизмы и тенденции взаимовлияния // Современная наука и инновации. 2019. № 3 (27). С. 157-161.
11. Ярская В.Н., Домрачева Е.А. Опыт социологического анализа многоаспектных последствий пандемии как новой социальной реальности // Среднерусский вестник общественных наук. 2021. Т. 16. № 3. С. 15-29.
12. Kiselev A.O., Iurchenko N.I. Enhancement of state support mechanisms for sports in the Russian Federation // Ars Administrandi. 2020. Т. 12. № 1. С. 25-43.
13. Position paper on the impact of the COVID-19 crisis on the sport sector // EPSI. – URL: <https://epsi.eu/wp-content/uploads/2020/04/Position-paper-COVID-19-final.pdf>.
14. Running Boom: 28.76% of runners started during the pandemic // RunRepeat. – URL: <https://runrepeat.com/new-pandemic-runners>.
15. The State of Running 2019 // RunRepeat. – URL: <https://runrepeat.com/state-of-running>.
16. Zhade Z.A., Samygin P.S. Trust in government as the basis for interaction between society and the state in the context of the COVID-19 pandemic // Modern Science and Innovations. 2021. № 4 (36). С. 183-187.

УДК 004:32(460)

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-54-60

JEL: F23, L82, M16, M30, O52, O54

Симонова М.В., Симонова Е.В.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИСПАНСКОГО АГЕНТСТВА EFE

Симонова Мария Владимировна

кандидат филологических наук, старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени
М.В. Ломоносова», факультет журналистики; РФ, 125009,
г. Москва, ул. Моховая, д. 9, стр. 1
matuna213@yandex.ru

Simonova Maria Vladimirovna

Candidate of Philological Sciences, Senior Lecturer
Lomonosov Moscow State University, Faculty of Journalism;
9 Mokhovaya Street, Moscow 125009, Russian Federation
manuna213@yandex.ru

Симонова Евгения Владимировна

доктор экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики
и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12
jezzi@mail.ru

Simonova Evgenia Vladimirovna

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya
Street, Orel 302028, Russian Federation
jezzi@mail.ru

В 1867 году в Испании появляется первое подобие информационного агентства (ИА), основанное каталонским журналистом и предпринимателем Нило Мариа Фабра и Деас (Nilo María Fabra y Deas). Первая информационная служба (servicio de información) была открыта в 1865 году в Мадриде и называлась «Сентро де Корреспонсалес» (Centro de Corresponsales, «Центр корреспондентов»). В начале XX века ИА Fabra насчитывала около 40 подписчиков и пять ежедневных газет, а также среди подписчиков были и государственные учреждения, например Банк Испании и лично королева Мария Кристина. Единственная сложность, с которой столкнулось ИА Fabra, – абсолютная зависимость от агентства Havas, которая требовала от испанского ИА публикацию некоторых новостей, которые шли вразрез с мнением испанского государства и жителей. Постепенно стал назревать конфликт между двумя агентствами, пик развития которого пришелся во время военной кампании Франции на севере Африки. Havas требовало от Fabra освещать происходящие события в пользу Франции. Осознавая невозможность подчиняться правилам игры Havas, испанские журналисты создают новые ИА: Febus, Spes, Ibérica и España-América. Рождение новых агентств придало новостному потоку на испанском языке большее разнообразие и правдивость. Именно с момента создания перечисленных ИА возникает идея и главным образом потребность выхода на международную арену. Таким образом и появляется в 1939 году первое испаноязычное ИА EFE.

In 1867, the first semblance of information agency (IA) founded by Catalan journalist and entrepreneur Nilo Maria Fabra y Deas appeared in Spain. The first information service (servicio de información) was opened in 1865 in Madrid and was called "Centro de Corresponsales" (Correspondents Center). At the beginning of the twentieth century, IA Fabra had about 40 subscribers and five daily newspapers, and government agencies, for example, the Bank of Spain and personally Queen Maria Cristina were among the subscribers. The only difficulty the Fabra news agency faced was absolute dependence on the Havas agency, which required the Spanish news agency to publish some news that went against the opinion of the Spanish state and residents. Gradually, a conflict between the two agencies began to develop, which peaked during the French military campaign in North Africa. Havas required Fabra to cover the events in favor of France. Realizing the impossibility of obeying the rules of the Havas game, Spanish journalists create a new news agencies: Febus, Spec, Ibérica and España-América. The birth of new agencies has given the news stream in Spanish more variety and truthfulness. It is from the moment of the creation of the listed IA that the idea and, mainly, the necessity to enter the international arena arises. Thus, the first Spanish-language EFE news agency appeared in 1939.

Ключевые слова: международный бизнес, управление международной компанией, Испания, стратегический маркетинг, конкуренция, позиционирование, продвижение, информационное агентство.

Keywords: international business, management of international company, Spain, strategic marketing, competition, positioning, promotion, news agency.

Для цитирования: Симонова М.В., Симонова Е.В. Информационная политика как фактор повышения конкурентоспособности испанского агентства EFE // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 54-60. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-54-60>

For citation: Simonova M.V., Simonova E.V. Information Policy as Competitiveness Increase Factor of the Spanish Agency EFE. *OrelSJET bulletin*. 2022;2 (60):54-60. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-54-60>

Особый интерес для анализа истории возникновения и развития международного рынка СМИ представляет агентство EFE – ведущее независимое агентство Испании, которое в наши дни является крупнейшим в Латинской Америке. Агентство было образовано в 1939 году, штаб-квартира находится в

Мадриде. Основателями EFE являются Рамон Серрано Суньер (испанский политический деятель и адвокат, основатель «Радио Интерконтиненталь», министр первых франкистских Правительств с 1938 по 1942 гг.) и Мануэль Аснар Субигарай (испанский политик, дипломат и журналист, первый исполняющий директор агентства EFE). Идея создания ИА принадлежит испанскому журналисту Хосе Антонио Хименес Арнау, который и предложил создать новое ИА Серрану Суньеру.

EFE – первое информационное агентство на испанском языке. Оно поглотило агентство Fabra, Febus и Faro. «Эфе» не является аббревиатурой, это название испанской буквы F (рис. 1). Существует несколько версий относительно такого названия агентства. Согласно первой версии, до Гражданской войны в Испании существовало три агентства, распространявших новости по локальным газетам: Faro, Febus и Fabra. В результате их слияния и появилось актуальное название EFE.

Другая версия носит политический характер и наиболее распространена среди испанских журналистов: буква «F» относится к испанской политической партии «Испанская фаланга» (Falange Española), которая поддержала военный переворот против Республики.

В 1939 году после ряда преобразований и структурных изменений возникает акционерное общество EFE, позже оно вошло в группу «Ахенсиас Альядас» (досл.: Объединенные агентства).



Рисунок 1 – EFE – первое информационное агентство на испанском языке

Уже в 1940 году после Гражданской войны в Испании EFE под руководством нового президента Хесуса Павона и Суареса Урбина расширяет свою деятельность: появляются отделы, специализирующиеся на спортивных новостях и графических изображений, кроме того, EFE открывает свое представительство в Барселоне, а первое представительство в Латинской Америке стало функционировать в 1965 году в Буэнос-Айресе (Аргентина). С этого момента начинается плодотворная работа по открытию филиалов агентства в остальных странах Нового Света, уже в 1966 году EFE представлено во всех странах латиноамериканского континента. Вещание идет только на кастильском языке; лишь в 1969 году появляется новостная лента на английском и французском языках.

В 1946 году под руководством Педро Гомеса Апарисио заключается контракт о сотрудничестве с ИА United Press, Reuters и France-Presse. В этом же году создается агентство COMTELSA для освещения новостей экономического характера.

1968 год ознаменован созданием по инициативе EFE ACAN – Agencia Centroamericana de noticias, Новостного агентства для центральной Латинской Америки со штаб-квартирой в Панаме. С конца 70-х годов агентство EFE очень быстро набирает обороты и мощь, все текстовые, радио- и теленовости теперь выпускаются только под брендом EFE, тогда как раньше использовались бренды CIFRA для национальных новостей, CIFRA-GRÁFICA (фотоотчеты), ALFIL – для спортивных новостей. Заметным событием в истории EFE является создание в 1988 году первой новостной базы на испанском языке. Активная работа в области изучения, развития и популяризации информации приводит к учреждению под эгидой EFE квот (грантов) для студентов, изучающих журналистику и информационные технологии.

В 1977 году EFE открывает еще 24 дополнительных офиса за границей. Таким образом, ИА EFE работает уже в 56 странах на пяти континентах. Конец 80-х годов еще и ознаменован тем, что агентство EFE, используя систему Video Edition, запускает телевизионный канал TeleEFE, направленный, как правило, на трансляцию программ, связанных с бизнесом, торговлей, экономикой, финансами и политикой.

Вещание на английском языке начинается в 1979 году. Согласно исследованию, проведенному в 1983 году, EFE считается лидером среди ибероамериканских ИА и пятым среди международных агентств. В этом же году набирает темпы радио- и телевещание, покрывая всю испаноговорящую зону США. С целью усиления информационного потока между испаноговорящими странами Латинской Америки и Испании создаются два канала: Grandes Firms и Crónicas Fin de Siglo, деятельность которых направлена на внедрение и популяризацию статей, заметок и хроник ведущих журналистов.

Следующим важным этапом в истории развития агентства EFE становится выход на португалоговорящие страны (открытие в 2001 году представительства в Бразилии) и американский рынок (открытие представительства в Майами). В 2008 году начинается вещание на галисийском языке.

Рассмотрим, как агентство EFE за два десятилетия сумело занять лидирующую позицию среди мировых ИА, работающих с испанским языком.

На рисунке 2 показано процентное соотношение мировых ИА по объему подачи информации на испанском языке в 1983 году. Данные получены в результате исследования, проведенного в Центральном университете Венесуэлы.

В 1992 году было проведено новое исследование чилийским ученым Фернандо Рейес Матта, преподавателем международной журналистики в Университете Андрес Бельо и директором Иberoамериканского института межнациональных исследований (рис. 3).

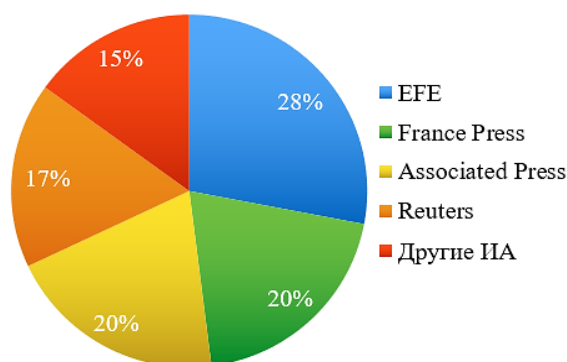


Рисунок 2 – Процентное соотношение мировых ИА по объему подачи информации на испанском языке в 1983 году

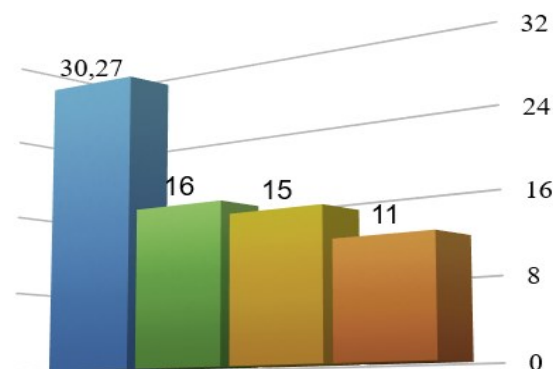


Рисунок 3 – Процентное соотношение ведущих мировых ИА по распространению новостей

На рисунке 2 видно процентное соотношение ведущих мировых ИА по распространению новостей, тогда как рисунок 3 отражает степень распространения ИА. В 1993 году опять же лидирующую позицию занимает EFE как по объему информации (рис. 4), так и по объему покрытия вещания (рис. 5).

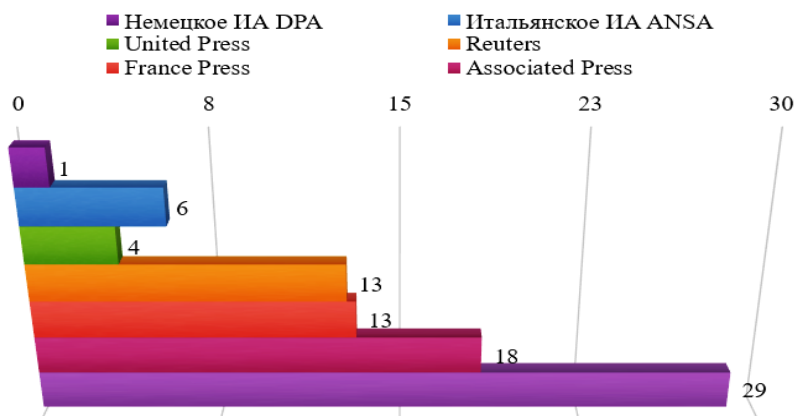


Рисунок 4 – Положение EFE по объему информации

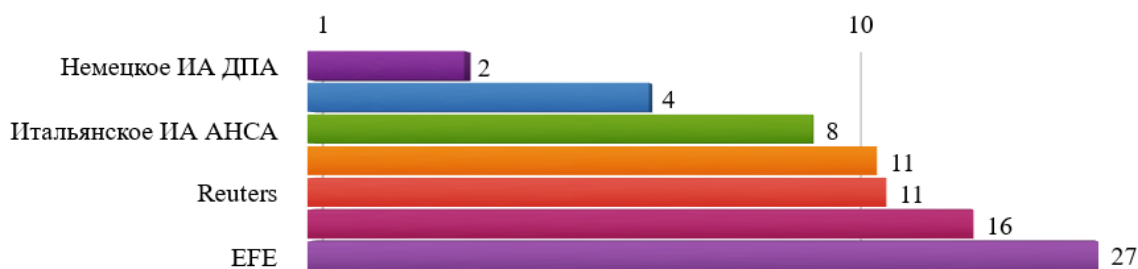


Рисунок 5 – Положение EFE по объему покрытия вещания

В конце 90-х годов ситуация на международном информационном рынке складывается следующим образом: как видно из графических показателей, агентство EFE стремительно набирало обороты в распространении и получении информации в испаноязычном мире. На долю EFE приходится 40 % от всего объема информации, опубликованной в испаноязычных СМИ.

На сегодняшний день разветвленная сеть офисов и представительств EFE охватывает 170 городов в более ста странах, в агентстве работают более трех тысяч человек по всему миру, из числа которых около тысячи журналистов и две тысячи корреспондентов. EFE снабжает информацией следующее количество газет и журналов (табл. 1).

Таблица 1 – Обеспечение информацией EFE

Канал коммуникации	Испания	Латинская Америка
Газеты	115	246
Журналы	100	
Радио	все ведущие радиостанции Испании и Латинской Америки	250 независимых радиостанций
Телевидение	все телевизионные каналы	86 каналов

Согласно исследованиям, проведенным EFE, каждая вторая опубликованная новость в Испании поступает из EFE, и около 30 % – от всех международных новостей в странах Латинской Америки.

В Испании EFE насчитывает около 13 миллионов читателей, 18 миллионов радиослушателей и 34 миллиона телезрителей, тогда как в странах Латинской Америки – более 100 миллионов подписчиков, радио- и телезрителей.

Вещание EFE покрывает следующие страны и города (всего 137) (табл. 2).

Таблица 2 – Географическая сегментация территории вещания EFE

Расположение регионального офиса	Территория вещания	Расположение регионального офиса	Территория вещания
Абиджан	Республика Кот-д'Ивуар	Асунсьон	Парагвай
Аддис-Абеба	Эфиопия	Афины	Греция
Аликанте	Испания	Багдад	Ирак
Амман	Иордания	Бангкок	Тайланд
Амстердам	Голландия	Барселона	Испания
Анкара	Турция	Бриджтаун	Барбадос
Алжир	Алжир	Бейрут	Ливан

На текущий момент EFE имеет больше всего представительств и офисов в Испании (в 22 городах), в Бразилии (в 12 городах) и США (в 5 городах). В России EFE имеет агентство только в Москве. Помимо Армении, Азербайджана и Киева, EFE не представлено в странах бывшего СССР, включая Прибалтику.

EFE – новостной гигант, который располагает многочисленными офисами и предлагает читателю информацию разных тематик, новости как общего характера, так и узкой специализации (международные новости, политика, экономика, общество, культура, спорт, люди, репортажи, интервью, хроники событий) (рис. 6).

EFE снабжает информацией на следующих уровнях:

- международное вещание на испанском, английском и арабском языках;
- региональное вещание в зависимости от страны (ЕС, центральная Латинская Америка);
- национальное вещание для латиноамериканских стран (Пуэрто-Рико, Боливия) и испаноязычного населения США;

– национальное вещание для Испании;

– региональное вещание для каждой автономной области Испании (17 областей).

Среди основных тематических направлений работы EFE можно выделить следующие:

1) EFE для Испании:

- общество;
- наука и технология;
- политика;
- суды и внутренние расследования;
- автономии;
- Мадрид;
- культура, мероприятия.

Noticias	Productos	Agencia EFE	Cientes	EFE: Empresa
Mundo	Texto	Presentación	EfeServicios	
Política	Foto e Infografía	Equipo directivo	Comunicados	:: Contacto
Economía	Vídeo	Contenidos Digitales		:: Concursos de contratación
Sociedad	Audio	Delegaciones nacionales		:: Empleo en EFE
Cultura	Multimedia y soluciones llave en mano	Delegaciones internacionales		:: Premios Rey de España
Deportes	Especiales	Marco legal		:: Premios Don Quijote de Periodismo
Gente	Reportajes	Información Ley de Transparencia		:: IPTC
Reportajes	Bajo demanda	Historia		:: Aviso legal
Entrevistas	Fondos documentales	Relaciones Internacionales		:: Política de privacidad
Crónicas	Desarrollos tecnológicos	Video institucional		
contenidos gratuitos				

Рисунок 6 – Новостной охват EFE

2) EFE для международного вещания на разных языках:

- EFE на английском языке;
- EFE на арабском языке³;
- EFE на каталонском языке;
- EFE на галисийском языке.

Вещание для последних двух языков идет в Испании на территории автономных областей Каталонии и Галисии.

Вещание для испанцев осуществляется в следующих регионах:

- Западная Европа;
- Восточная Европа;
- Магриб и Ближний Восток;
- Африка;
- Азия;
- США и Канада;
- Мексика и страны Карибского бассейна;
- страны Центральной Америки (EFE ACAN);
- страны Андского региона.

Вещание для иностранцев также ведется в вышеперечисленных регионах.

3) EFE-спорт;

4) EFE-графика (по случаю 50-летнего юбилея агентства EFE Отдел графики организовал выставку «Юбилей: 50 лет в жизни Испании», на которой представил 600 фотографий, отражающих наиболее значимые события за последние пять десятилетий;

5) EFE-документы;

6) EFE-телевидение;

7) EFE-радио (помимо вещания EFE-радио, была создана еще одна радиостанция Satélite de Programación latinoamericana, которая специализируется на музыке и информационных выпусках, предназначена для стран Латинской Америки. Эта радиостанция – совместный продукт EFE и Magic Radio Майами;

8) EFE-репортажи;

9) EFE-телетекст (благодаря системе TeleMadrid телезрители получают возможность осведомляться о текущих событиях в области спорта, политики и т. д. В июле 1994 года инфанта Элена де Бурбон

³ Вещание на арабском языке началось в 1994 году, главная редакция находится в Гранаде, где редакторы и переводчики готовят новостные выпуски на арабском языке. Гранада выбрана не случайно, т. к. это последний оплот арабов на территории Испании, она была отвоевана испанцами 2 января 1492 года. Это событие ознаменовало конец долгого процесса Реконкисты Пиренейского полуострова христианским миром. Именно в этом городе тесно переплетаются испанская и арабская культуры, что отразилось на местном диалекте испанского языка, архитектуре и обычаях.

торжественно открыла новый телевизионный канал на испанском языке на Филиппинах, использующий систему EFE-телетекст);

10) ЕвроEFE (в марте 1994 года EFE открывает новый департамент, снабжающий новостями о событиях, происходящих в ЕС и его институтах. Информация, как правило, адресована узкому кругу специалистов, работающих в общественных организациях, средствах массовой коммуникации, освещающих события, происходящие в странах ЕС);

11) EFE-инфографика;

12) EFE News Services (штаб-квартира находится в Вашингтоне, департамент снабжает новостями испаноязычное население США);

13) EFE-агро специализируется на информации в области сельского хозяйства;

14) EFE-COM – снабжает читателя информацией в области экономики и финансов, как правило, работает со странами Латинской Америки;

15) EFE-Дата. Банк данных EFE располагает информацией обо всех опубликованных новостях и репортажах, начиная с 1989 года, включает биографии, информацию об учреждениях и институтах, документы и новости EFE. Получить необходимую информацию может каждый, зайдя на страничку банка данных EFE, оплатив отдельно каждый запрос или полный пакет доступа. EFE-дата на сегодняшний день является самым крупным банком данных на испанском языке, он содержит: один миллион документов за последние десять лет, возможен онлайн-доступ, тринадцать миллионов фотодокументов.

В структуре агентства EFE можно выделить следующие подразделения:

- текстовые издания;
- база фотографий и инфографики;
- телевизионные каналы (канал EFE ТВ Броудкаст, TBEFE Испания, TBEFE Интернациональ для Испании);
- радиостанции (например, EFE 24 часа);
- мультимедийные издания;
- база данных документов и источников.

Агентство EFE постоянно совершенствуется и стремится соответствовать технологическим веяниям, поэтому существуют и обновляются приложения EFE для современных гаджетов (рис. 7).



Рисунок 7 – Приложения EFE для современных гаджетов

EFE имеет соглашения с большим количеством зарубежных информационных агентств для обмена и доступа к информации корреспондентов, работающих за границей. EFE входит в сообщество одиннадцати европейских информационных агентств со штаб-квартирой во Франкфурте. Кроме того, EFE является членом «Европейской Ассоциации информационных агентств» (Alianza Europea de Agencias de Noticias), «Средиземноморской Ассоциации информационных агентств» (Asociación de Agencias de Noticias del Mediterráneo) и др.

Как видим, анализ истории и становления информационного агентства EFE показывает его значимость не только для Испании, Латинской Америки, но и других стран мира. Сотрудничество с

другими новостными агентствами, быстрое реагирование на изменения в мире, доступность и прозрачность информации поддерживают статус EFE как одного из наиболее влиятельных игроков на международном рынке СМИ. Отдельно стоит отметить вклад EFE в развитие, популяризацию правильного испанского языка не только на территории Испании, но и в странах Нового Света.

Список литературы

1. Баранова Е.А. Процесс конвергенции СМИ в российских газетных редакциях (по результатам исследований 2009-2012 гг.) // Электронный научный журнал факультета журналистики МГУ имени М.В. Ломоносова «Медиаскоп». 2013. № 1. URL: <http://www.mediascope.ru/node/1275/>.
2. Вартамова Е.Л. Факторы модернизации российских СМИ и проблема социальной ответственности // Электронный научный журнал факультета журналистики МГУ имени М.В. Ломоносова «Медиаскоп». 2009. № 1. URL: <http://mediascope.ru/node/261/>.
3. Испанское информагентство EFE возобновит работу в России. URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/623314ea9a79474ea1aed87a>.
4. Что ждет СМИ в эпоху Интернета. URL: <https://www.rodon.org/society-101222102632>.
5. Шубаева Л.В. Жанры в теории и практике журналистики // RELGA. 2000. №17[47]. URL: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?searchPattern=%D0%A8%D0%B8%D0%B1%D0%B0%D0%B5%D0%B2%D0%B0&textid=1434&level1=main&level2=articles>.
6. A model for the 21st newsroom: the news diamond. URL: <http://onlinejournalismblog.com/2007/09/17/a-model-for-the-21st-century-newsroom-pt1-the-news-diamond/>.
7. Ballesteros Palencia, J.A. Gestión de los contenidos gráficos generados por las agencias internacionales de información: caso del servicio gráfico de la Agencia EFE. Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, 2015, Madrid. URL: <https://eprints.ucm.es/33001/1/T36343.pdf>
8. Fernández del Moral J. «Presentación», en I Congreso Internacional de la Lengua (Zacatecas). 1997. URL: <http://congresosdelalengua.es/zacatecas/>.
9. Fundación del español urgente. URL: <http://www.fundeu.es/sobre-fundeu/cuales-son-sus-tareas>.
10. Olmos V. Historia de la agencia EFE. Espasa Calpe, 1997
11. Sarmiento G., Ramón y Vilches Vivancos F. Lengua española y comunicación. URL: <http://www.adelante.ne.jp/editoriales/sgel/pdf/lenguaespanolaycomunicacion.pdf>.

ФИНАНСЫ

УДК 336.221(470)

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-61-64

JEL: E62, H20

Афанесян М.К., Пазиненко В.Д.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Афанесян Маргарита Кареновна

кандидат экономических наук, доцент

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
Пятигорский институт (филиал); РФ, 357500, СКФО,
Ставропольский край, г. Пятигорск, пр. 40 лет Октября, д. 56
kuchurashca@yandex.ru**Afanesyan Margarita Karenovna**

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor

North-Caucasus Federal University, Pyatigorsk Institute
(Branch of NCFU); 56 40 Let Oktyabrya Avenue, Pyatigorsk,
Stavropol Region 357500, Russian Federation
kuchurashca@yandex.ru**Пазиненко Валерия Дмитриевна**ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
Пятигорский институт (филиал); РФ, 357500, СКФО,
Ставропольский край, г. Пятигорск, пр. 40 лет Октября, д. 56
kuchurashca@yandex.ru**Pazinenko Valeriya Dmitrievna**North-Caucasus Federal University, Pyatigorsk Institute
(Branch of NCFU); 56 40 Let Oktyabrya Avenue, Pyatigorsk,
Stavropol Region 357500, Russian Federation
kuchurashca@yandex.ru

Современное состояние системы налогообложения Российской Федерации характеризуется структурными изменениями, вызванными как переосмыслением традиционных парадигм командной экономики по отношению к актуальным рыночным процессам в национальной экономике, так и характерной трансформацией системы налогового учета и налогового регулирования в аспекте перехода в сложные и неоднозначные условия цифровой экономики, где традиционное налогообложение вынуждено опираться не только на уже сформированные правила национальных экономических циклов, но и учитывать сложность процессов экономической и, соответственно, налоговой глобализации финансово-экономических потоков.

The current state of taxation system of the Russian Federation is characterized by structural changes caused both by reconsideration of traditional paradigms of command economy in relation to current market processes in the national economy, and typical transformation of the system of fiscal accounting and tax regulation in the aspect of transition to complex and ambiguous conditions of digital economy, where traditional taxation is obliged to rely not only on the already formed rules of national economic cycles, but also take into account the complexity of the processes of economic system and respectively tax globalization of financial and economic flows.

Ключевые слова: налоги, налоговая политика, налоговое регулирование, автоматизация, цифровизация.

Keywords: taxes, tax policy, tax regulation, automation, digitalization.

Для цитирования: Афанесян М.К., Пазиненко В.Д. Особенности системы налогообложения в Российской Федерации // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 61-64. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-61-64>

For citation: Afanesyan M.K., Pazinenko V.D. Features of Taxation System in the Russian Federation. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):61-64. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-61-64>

Формирование системных налоговых процессов по отношению к каждому государству опирается на зависимость от условий бюджетного функционирования и от уровня независимости регионов и местных властных структур, что выражается в прямом влиянии на условия автономности органов налогообложения. В условиях мировой практики реализация деятельности субъектов налогообложения базируется на тройственной взаимозависимости деятельности единого полуавтономного органа, единой налоговой службы, а также системы служб или агентств, что проиллюстрировано на рисунке 1.

Что касается России, то за последние 25 лет произошли серьезные изменения в ее экономике. Однако методы, применяемые в налоговом администрировании, на сегодняшний день не позволяют в полной мере получить достоверную информацию об экономической ситуации в целом. Сравнивая системы налогового администрирования России и США, необходимо отметить большую эффективность американской системы по причинам: более длительный срок развития налоговой системы, аккумулирование огромного объема практического опыта, высокий уровень автоматизации налоговой системы.

Современная налоговая система действует с января 1992 года. В целях сохранения ее стабильности был разработан Налоговый кодекс Российской Федерации.

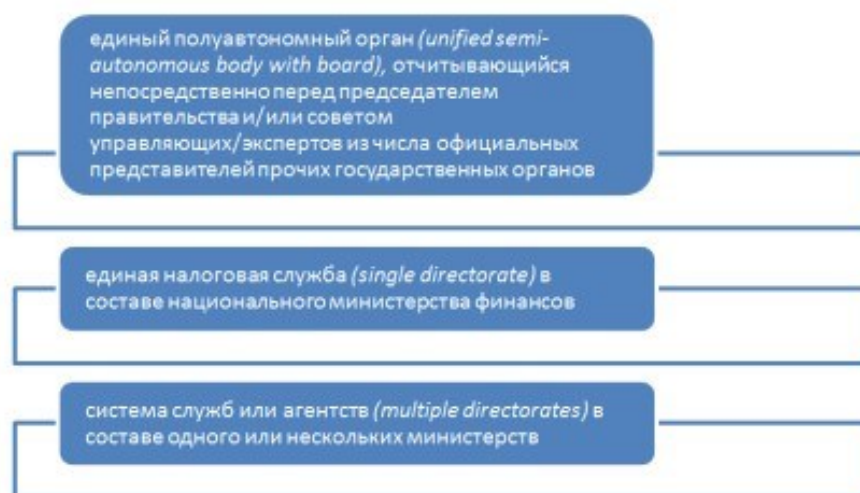


Рисунок 1 – Основные типы организации налоговых органов в мировой практике [4]

Структура налоговой системы – отличительная черта Российской Федерации. В России преобладает косвенное налогообложение, и в общей сумме налоговых поступлений уровень доходов физических лиц выше [3]. Текущее состояние налоговой системы характеризуется постепенным наращиванием налоговых поступлений, причем традиционно большая часть приходится на доходы, связанные с обложением нефти, газа и нефтепродуктов [1].

На настоящий момент современная российская налоговая система является достаточно молодой. Как видим, она начала складываться с 1992 г., а затем на протяжении последних лет российская налоговая система подвергалась множеству изменений, уточнений и модификаций. Однако основная, сформированная в течение многих столетий структура налоговой системы осталась неизменной [6].

Система налогообложения нацелена на постоянную подстройку под потребности всех участников ее экономического функционала. В этой связи становится актуальным переход уже сформированной методологии проведения налоговых операций на федеральном, региональном и муниципальном уровнях национальной экономики на платформы цифрового экономического регулирования, в том числе в условиях отраслевого обслуживания экономических процессов.

С точки зрения структурного экономического подхода направления цифровизации системы налогообложения можно охарактеризовать следующим образом:

1. Автоматизация налогового регулирования и контроля. Как было установлено ранее, цифровизация происходит из уже имеющихся и обоснованных процессов осуществления экономической поддержки национальной экономики по объективной методологии, однако ввиду классической реализации этих процессов в условиях традиционной экономики скорость их функционирования еще не соответствуют современным потребностям цифрового потребителя (или цифрового агента экономической системы). В этой связи важную роль играет автоматизация статистического учета различных экономико-финансовых показателей объекта налогообложения по различным классификационным критериям, а также автоматизация непосредственного сбора налогов с демонстрацией векторов их экономического распределения и перераспределения: на данной основе именно автоматизацию следует относить к первичному этапу перехода налоговой политики в цифровую среду.

2. Использование нейросетевого обслуживания для поддержки и развития автоматизации цифровизованных налоговых потоков. Автоматизация налогового регулирования и контроля, так или иначе, во многом завязана на увеличении скорости сбора информации об объектах налогообложения и об объемах погашения ими налоговых обязательств. Однако это свойство не позволяет в полной мере обеспечивать многомерность в цифровом обслуживании налоговых потоков – с этой целью дополнительной помощью в таком процессе характеризуется потенциал нейросетей, ключевая ценность по отношению к автоматизации которой заключается в возможности сопоставления принципиально дифференцированных по отношению друг к другу факторов выделения налоговых агентов, за чем следует установление большого количества неявных функций зависимости реализации экономической функции того или иного налогового агента от заданного фактора. Многомерный анализ таких функций позволяет сформировать объективную картину налогового режима в национальной экономике для экономического агента соответствующей экономической отрасли.

В ближайшей перспективе процессы цифровизации в налоговом администрировании могут быть реализованы в части полного охвата сдачи всех деклараций, обязательных сведений и расчетов в электронном виде (в настоящее время в обязательном порядке сдают налоговые декларации налогоплательщики, у которых среднесписочная численность превышает 100 человек, отчетность вносам и по НДС – более 25 человек, а с 01.01.2020 года – более 10 человек), полного расчета налоговых обязательств для индивидуальных предпринимателей, использующих упрощенную систему налогообложения с объектом «доходы», применяющих для получения доходов онлайн-кассы и не имеющих наемных работников, интеграции программных налоговых комплексов с системой «АСК ККТ», системой маркировки товаров «ИР Маркировка», с системой «Меркурий», предназначенной для электронной сертификации и обеспечения прослеживаемости поднадзорных государственным ветеринарному надзору грузов при их производстве, обороте и перемещении по России, с системой прослеживаемости импортных товаров [5].

Несмотря на существенный потенциал развития системы налогового регулирования РФ, этой системе, как и любой другой, присущ ряд проблематик, который затормаживает как уже установленные структурные экономические изменения, так и ставит под сомнения возможность адаптации под актуальные условия экономики. Среди этих проблематик стоит упомянуть следующие:

1. Недостаточная развитость налоговых институтов. Структурные изменения в системе налогообложения призваны, прежде всего, решить многолетнюю проблему развития институтов налоговой поддержки и налогового регулирования, основывающуюся на шоковых состояниях национальной экономики в последнее десятилетие двадцатого века. Данные шоковые состояния становились субъектами постоянного нарушения установления конструктивного диалога между всеми налоговыми институтами, поэтому реализация актуальных направлений в налоговой политике часто характеризуется несистемными свойствами.

2. Отсутствие должной «налоговой культуры». Несмотря на значительную развитость методов налогового регулирования и экономической поддержки на различных уровнях национальной экономики, для большинства отраслей экономики все еще остается важной проблема отсутствия желания уплаты налогов и уклон от уплаты налогов, вызванные наличием большого количества «конструктивных заблуждений» у отраслевых субъектов производства, основанием чему служит базис экономических сложностей, которым подвергалось российское государство в последнее десятилетие прошлого века.

С опорой на указанный факт необходимо выделить все еще отсутствие полноценного взаимопонимания между государством и объектами системы национального налогообложения по различным вопросам уплаты налогов и налоговой поддержки: с одной стороны, у объектов налогообложения существуют сомнения в объективном использовании средств налогового обеспечения уполномоченными органами, что подкрепляется часто «видением мнимой коррупции», которая традиционно не допустима в условиях сбалансированной рыночной конкуренции и учета всех интересов субъектов федеральной, региональной и муниципальной экономик; с другой стороны, у государства возникают претензии к субъектам предпринимательства в аспекте уклонения от уплаты налогов, основанные на уже установленном факте существования «мнимой коррупции», а также на актуальной проблеме высокой налоговой нагрузки на налогового резидента. Все эти проблемные ситуации ведут к столкновению интересов государства и субъектов налогообложения в условиях конфликтного противоборства, нарушая культуру налоговой стабильности для всех обозначенных контрагентов.

Действующие проблемы в национальной налоговой культуре также основываются на чрезмерной минимизации риска во внедрении экономических стратегий, что, в конечном счете, приводит к потенциальной боязни и непринятию экономического риска – риск вместо объективного фактора экономического развития начинает рассматриваться в роли регрессивного фактора. Риск в системе менеджмента качества понимается как эффект неопределенности. В случае с налогообложением проектов, реализуемых в РФ в рамках соглашений о ГЧП, именно неопределенность является фактором, порождающим риск [2]. Поэтому неопределенность служит еще одной категорией проблемных взаимодействий государства и объектов налогообложения.

3. Временное отставание методов налогового регулирования от актуальных процессов в глобальной экономике, преимущественно в части цифровизации. Поскольку переход к цифровизации для национальной экономики сопряжен со многими структурными изменениями в категориях реструктуризации системы налогообложения, наблюдается некоторая отсталость национального налогообложения от соответствующих систем других мировых держав, экономическая мощь которых во многом уже сосредоточена именно на цифровизации, в результате чего Россия временно отстает от глобальной мировой динамики налоговых систем.

В условиях необходимости решения всех этих проблем в сопоставлении с запросом на развитие системы налогообложения в целом по отношению к национальной экономике и в частности по отношению к образующим отраслям национального хозяйствования возникает объективная потребность в создании комплексной образовательной методологии по подготовке компетентных кадров, которые в дальнейшем

смогут как полноценно обеспечивать реализацию уже действующих функций налоговой поддержки и налогового регулирования деятельности национальных объектов экономики, так и адаптировать налогообложение под постоянно сменяющиеся запросы политических условий налогообложения и текущего состояния непосредственных налоговых агентов, выступающих в роли налоговых резидентов.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что система налогообложения Российской Федерации в настоящий момент характеризуется качественными структурными преобразованиями, нацеленными на сосредоточение всего системного потенциала налоговой политики, проводимой соответствующими уполномоченными органами, вокруг актуальных тенденций постиндустриального (информационного) общества, а также традиционной экономики, постепенно переходящей в цифровой формат с обособлением в виртуальных экономических операциях. Фактор структурной адаптации экономики РФ в области налогового регулирования демонстрирует положительные тенденции в категории подготовки к полноценному переходу на «рельсы цифровой экономики», однако комплексность этого процесса напрямую зависит от степени взаимопонимания между субъектом налогообложения (государством) и объектом налогообложения в виде физического или юридического лица; функция взаимопонимания при этом должна быть обеспечена предварительным пластом информационной поддержки в области приведения актуальных положений состояния национальной экономики и экономических операций налогооблагаемого лица. Таким образом, информационная поддержка выступает промежуточной ступенью между традиционными экономическими процессами и конечным фактором перехода в фазу цифровизации экономики.

Список литературы

1. Винникова П.Г. Проблемы системы налогообложения в России и пути ее совершенствования // *Инновации и инвестиции*. – 2018. – №11. – С. 316-321.
2. Горбашко Е.А., Кацюба И.А., Фирсова Е.А. Направления совершенствования системы налогообложения проектов государственно-частного партнерства в России // *ПСЭ*. – 2018. – №3 (67). – С. 129-133.
3. Масальская М.В., Астахова И.А. Сравнительная характеристика налоговых систем Российской Федерации и США // *Индустриальная экономика*. – 2021. – №5. – С. 843-847.
4. Кусикеева А.Ш. Налоги и налогообложение предприятий в России. Сущность налоговой системы, принципы и функции налогов // *Скиф*. – 2018. – №11 (27). – С. 119-125.
5. Мамонова И.В., Алеников А.С. Цифровизация процессов в сфере налогообложения как инструмент повышения качества функционирования налоговой системы России // *Вестник Академии знаний*. – 2019. – №5 (34). – С. 312-315.
6. Кошечая Н.С., Шурухина Т.В. Аналитический обзор этапов развития налоговой системы в РФ // *Московский экономический журнал*. – 2021. – №1. – С. 575-580.

УДК 336.71(470):341.655

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-65-70

JEL: E52, E58, E65, F51, H12, G21, G28

Лазарева Н.В., Иволга А.Г.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

Лазарева Наталья Вячеславовна

доктор экономических наук, доцент
Северо-Кавказский федеральный университет; РФ, 355017
г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1
nlazareva@ncfu.ru

Lazareva Natalia Viatcheslavovna

Doctor of Economic Sciences, Associated Professor
North Caucasus Federal University; 1 Puskin st, Stavropol,
355017, Russian Federation
nlazareva@ncfu.ru

Иволга Анна Григорьевна

кандидат экономических наук, доцент
Ставропольский государственный аграрный университет; РФ,
355017 г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, д. 12
ivolga.ag@stgau.ru

Ivolga Anna Grigorievna

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor
Stavropol State Agrarian University; 12 Zootehnicheskij st,
Stavropol, 355017, Russian Federation
ivolga.ag@stgau.ru

В данной статье рассмотрено влияние современной геополитической обстановки на банковскую систему РФ. Представлен список банков, попавших под западные санкции, проанализирована дальнейшая работа финансовых организаций под санкционным давлением, а также влияние антироссийских ограничений на платежи, вклады и кредиты. Исследована динамика максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций за 2020–2022 гг., а также объем кредитов в рублях, предоставленных физическим лицам-резидентам, а также юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям за 2019–2022 гг. Проанализированы изменения основных показателей банковского сектора в связи с введением санкций и меры, принятые Министерством финансов и Центральным Банком России, касающиеся дополнительного контроля над движением денежных средств.

The article examines the impact of current geopolitical situation on the banking system of the Russian Federation. The list of banks under Western sanctions is presented, and further work of financial organizations under sanctions is analyzed, as well as the impact of anti-Russian restrictions on payments, deposits and loans. The dynamics of maximum interest rate (on Russian rubles deposits) of ten credit institutions for 2020–2022 as well as the volume of loans in rubles granted to individual residents, legal entity residents and individual entrepreneurs for 2019–2022 are considered. Changes of the main indicators of banking sector with sanctions introduction and measures of the Ministry of Finance and the Central Bank of Russia concerning additional control over the flow of funds are analyzed.

Ключевые слова: экономика, санкции, банковская система, банковские и финансовые организации, ограничения, вклады и кредиты, ценные бумаги.

Keywords: economy, sanctions, banking system, banking and financial organizations, restrictions, deposits and loans, securities.

Для цитирования: Лазарева Н.В., Иволга А.Г. Развитие банковской системы Российской Федерации в условиях санкционного давления // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 65–70. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-65-70>

For citation: Lazareva N.V., Ivolga A.G. Development of Banking System of the Russian Federation under Conditions of Sanctions. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):65-70. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-65-70>

Введение

В современных реалиях одним из основных институтов экономики является банковская система, развитость и конкурентоспособность которой напрямую влияют на эффективность экономики государства. На сегодняшний день в условиях геополитической напряженности экономика страны находится под угрозой. Ситуация, сложившаяся в стране, привела к введению странами запада жестких и широкомасштабных санкций, которые оказали существенное воздействие на российскую экономику. Санкции лишили российские компании части прибыльных рынков в иностранных государствах. Финансовая система России стала одной из главных целей санкционного давления со стороны Запада [18].

В марте 2022 г. Россия заняла первое место по количеству наложенных на нее ограничений, опередив при этом Иран и КНДР. Данные санкции оказали значительное воздействие и на финансовую отрасль, особенно на банковский сектор России. Первыми, кто наложил антироссийские санкции, осознавая риск нанесения ущерба и для своей экономики, стали США, далее присоединились страны Евросоюза, а также Великобритания и Япония.

Провести оценку текущего состояния банковского сектора РФ довольно сложно, так как регулятор перестал публиковать информацию о прибыли банков, качестве кредитного портфеля, ситуации с капиталом. Однако, проанализировав имеющиеся данные, можно иметь некоторое представление о том, что происходило в секторе в последнее время.

Методы и методика исследования

В связи с тем, что экономические санкции были введены в отношении России недавно, научных работ в области исследования их влияния на банковскую сферу страны существует немного. Можно выделить труды Н.В. Орловой [17], М.В. Ершова [15], С.Е. Грицай, В.Б. Мкртумяна [2] и других, в которых отмечается негативное влияние санкционного давления на российские банковские структуры.

Ю.А. Седых, А.В. Косолапов [8], Н.Н. Шмиголь [13] концентрируют внимание непосредственно на содержании санкций, Н.В. Видекер, Д.Р. Дурдыева [1] на тенденциях изменения показателей деятельности банков. Зарубежные авторы в своих исследованиях [14; 16; 17] приходят к выводам о неэффективности применения странами Запада инструментов санкционного давления.

В целом отметим отсутствие комплексных исследований влияния санкций на показатели деятельности банковских структур, а также оценки роли принятых мер в отношении банковских структур страны.

Результаты и обсуждение

Первыми, кто ощутил санкционное давление, стали крупнейшие российские кредитно-финансовые организации, такие как ВТБ, Новикомбанк, Совкомбанк, ФК Открытие, Промсвязьбанк, но в апреле 2022 года список финансовых организаций, попавших под ограничения, начал расширяться. Также санкции, введенные странами Запада, коснулись Альфа-банка, Газпромбанка, Россельхозбанка и Московского кредитного банка [3; 9]. Теперь этим финансовым организациям запрещается получать займы и покупать ценные бумаги на иностранном рынке [3]. Минфин США назвал давление беспрецедентным, однако степень жесткости ограничений, введенных в отношении разных банковских организаций существенно отличается. С достаточно заметной задержкой США начали вводить ограничения, отразившиеся на деятельности Сбербанка. Если раньше санкции разрешали операции СБЕРА, его активы не подверглись заморозке, иностранные банки и предприятия имели возможность совершать финансовые операции, предварительно получив на это разрешение, то теперь новые антироссийские санкции привели к заморозке активов СБЕРА и полностью поставили под запрет совершение различных сделок с некоторыми иностранными государствами [3].

Для всех остальных банков, попавших под санкции, сразу были введены ограничения, подразумевающие под собой отключение от платежной системы SWIFT, которая предназначена для передачи финансовых сообщений, однако на внутренний рынок это не оказало никакого влияния [3].

Одной из причин введения санкций против российских банков следует считать достижение полного запрета на проведение международных операций, а также заморозку активов. Все банки, вошедшие в список SDN, лишены возможности пользоваться своими активами на территории США, а также имеют ограничения на проведение долларовых операций между иностранными контрагентами. Ограничения, введенные странами Европы к Альфа-банку, создали ситуацию, когда финансовое предприятие не имеет возможности на европейском рынке распределять свои облигации. Под аналогичные санкции попал и Газпромбанк. Отличие в том, что данный запрет действует только на американском рынке, в то время как запрет относительно Альфа-банка распространяется по всему Евросоюзу [3].

Клиентам санкционных банков приходится ощущать давление и приспосабливаться под новые условия. Теперь они лишены возможности переводить свою валюту в иностранные государства. В тех банках, которых не затронули санкции, перевод валюты пока остается доступным, однако теперь эти операции могут занимать больше времени, чем это было раньше.

Мобильные приложения банков, попавших под санкции, удалены из App Store и Google Play. При этом приложения, установленные ранее, будут работать в прежнем режиме. Также с введением западно-европейских санкций запрещается снимать наличную валюту, совершать оплату картами санкционных банков в иностранных государствах.

Кроме того, введение западных ограничений привело к запрету использования системы мобильных бесконтактных платежей Apple Pay и Google Pay для всех российских банков. Карты «МИР», выпущенные банковскими организациями, по-прежнему продолжают действовать на территории РФ. Однако теперь на них действуют ограничения на совершение оплаты за пределами РФ, распространяющиеся на территории стран, непосредственно наложивших блокирующие санкции. Карты, выпущенные другими банками, продолжают свою работу как на территории РФ, так и за ее пределами без каких-либо ограничений.

Остальные банковские сервисы на текущий момент работают без изменений: денежные средства, хранящиеся на рублевых счетах в банках, доступны для клиентов без каких-либо ограничений. Разрешается снимать наличные денежные средства, однако все же с некоторыми временными ограничениями. Несмотря на запрет использования карт российских банков Visa и Mastercard за пределами РФ, на территории

страны они будут работать в прежнем формате. Кроме того, с ведением западных ограничений запрещается совершать покупки в иностранных интернет-магазинах, а также проводить международные переводы валюты. В целом российских клиентов банков ограничения не коснутся, сложности могут возникнуть у тех, кто отправился в иностранное государство с картами, которые были выпущены любым российским банком [5].

Проблемы, возникшие у банков в связи с различными ограничениями, повлияли на котировки акций на Московской бирже. За последнее время многие акции упали в цене даже более чем на половину своей стоимости. Кроме того, клиентам санкционных банков запрещается совершать покупки иностранных ценных бумаг. В большей степени пострадали клиенты брокеров банков, вошедшие в список SDN, так как теперь они не имеют возможности купить и продать иностранные акции. Дочерние компании банков также ощутили санкционное давление. Брокеры, оказавшиеся под западноевропейскими ограничениями, все свои ценные бумаги бесплатно переводят к брокерам, которые находятся вне санкций. Однако выбора нового брокера клиентам не дают [8].

Что касается влияния санкций на банковские вклады, то можно отметить, что сейчас, несмотря на все происходящие события, они остаются доступными: начисляемые проценты остаются в прежнем формате, банковские вклады, вложенные в рублях разрешено снимать без ограничений. Однако снять можно валюту, поступившую на банковский счет не позднее 9 марта 2022 года, существуют и ограничения на обналичивание валют.

Для того чтобы хоть как-то оградить деньги вкладчиков от обесценения в условиях быстро растущей инфляции, в конце февраля Центральный банк РФ принял решение об увеличении ключевой ставки в пределах 20 % годовых, что повлекло повышение банками своей ключевой ставки по депозитам до таких же размеров. Например, в марте можно было открыть вклад под 20 % годовых и выше, поэтому количество желающих вложить свои деньги в банк увеличилось. Однако уже в апреле Центробанк начал снижать ключевую ставку поскольку экономика страны постепенно стабилизировалась. За последний месяц ключевая ставка постепенно снижалась и, как считают эксперты, этот процесс будет продолжаться на протяжении всего 2022 и 2023 гг., пока ставка плавно не достигнет 4–5 % годовых. Однако даже если процент по вкладам достигнет около 10 %, то это все равно не сможет покрыть высокую инфляцию. Это значит, что на высокую доходность и на доходность вообще не стоит и рассчитывать.

Если рассматривать ситуацию, касающуюся валютных вкладов, то можно отметить, что их открытие не принесет никакой доходности, поскольку существуют проблемы при их открытии и отсутствует возможность снятия валюты. Сейчас некоторые банки вводят систему отрицательных ставок для накопительных валютных вкладов и пока в ближайшем будущем не собираются что-то менять [10].

Динамика максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, представлена на рис. 1 [7].

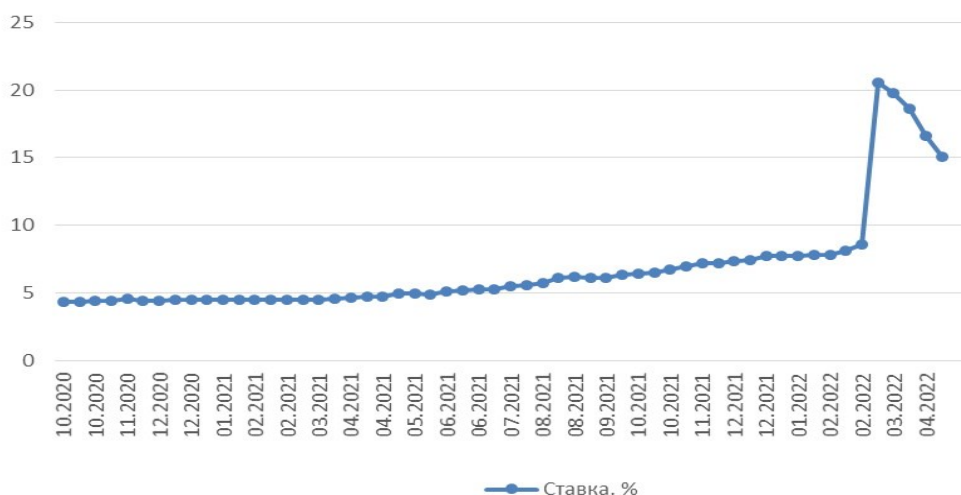


Рисунок 1 – Динамика максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц [7; 12]

Не остались без санкционного бремени и банковские кредиты. Все взятые ранее кредиты подлежат обслуживанию на прежних условиях. Банки не имеют возможности изменять ставки по заключенным ранее договорам с физическими лицами. Однако для юридических лиц такого ограничения не предусмотрено. Есть банки, которые воспользовались этим и увеличили ставки по уже действующим кредитам. Что касается ставок по новым кредитам, то сначала банки резко увеличили ставки, но уже к апрелю начали изменять тарифы [3; 12].

По данным текущего мониторинга Банка России, в первом квартале 2022 года наблюдался рост числа взятых кредитов физическим лицам. Ипотека стала причиной роста розничного кредитного портфеля, поскольку выросла популярность программ с государственной поддержкой, а именно льготной ипотеки под 7 % годовых и семейной ипотеки. После того как резко возросли ставки по кредитам, население стало отдавать свои предпочтения средствам в рамках одобренных банком ранее заявок с более низкими процентными ставками. Что касается потребительского кредитования, то оно уменьшилось почти на 2 % в связи с увеличением ставок и ужесточением банком условий и требований к заемщикам из-за уменьшения располагаемых доходов и неопределенности в перспективах занятости населения [4; 7].

На рисунке 2 представлен объем кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам [7].

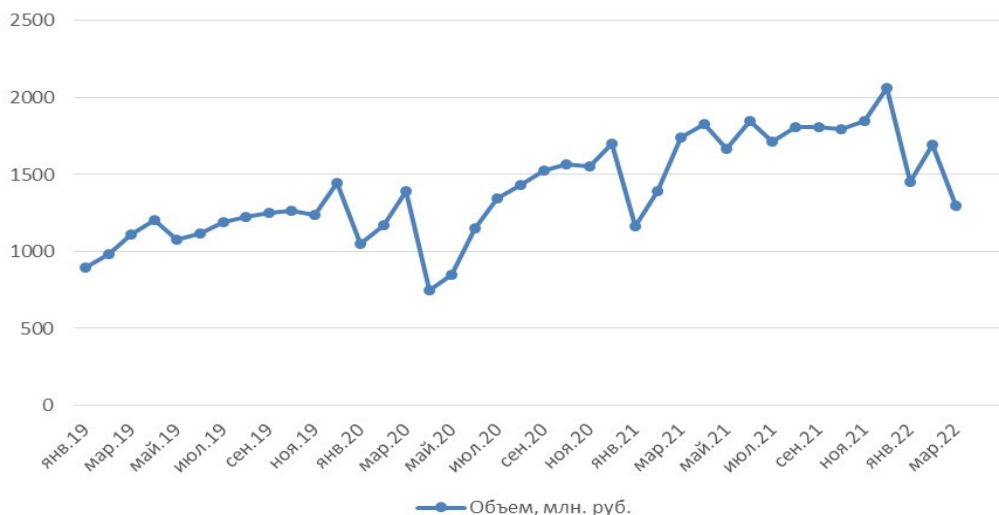


Рисунок 2 – Объем кредитов в рублях, предоставленных физическим лицам-резидентам, млн руб. [7]

Объем кредитов, выдаваемых юридическим лицам, за первый квартал 2022 года, по предварительным оценкам, увеличился примерно на 2–2,3 % и составил более 55 трлн рублей. Основной прирост наблюдался в феврале из-за выборки лимитов по ранее выданным кредитам. Однако к середине марта рост приостановился. Причиной этому послужило резкое увеличение процентных ставок и тщательный отбор финансовыми организациями заемщиков, поскольку стояли проблемы финансовой неустойчивости у некоторой доли компаний. Что касается корпоративного кредитования, то уже ко второму кварталу 2022 года ожидается принятие мер поддержки со стороны Правительства, которое может профинансировать программы льготного кредитования или прямого субсидирования для системообразующих предприятий [12].

Количество кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в отчетном месяце, ед. – показано на рисунке 3 [8].

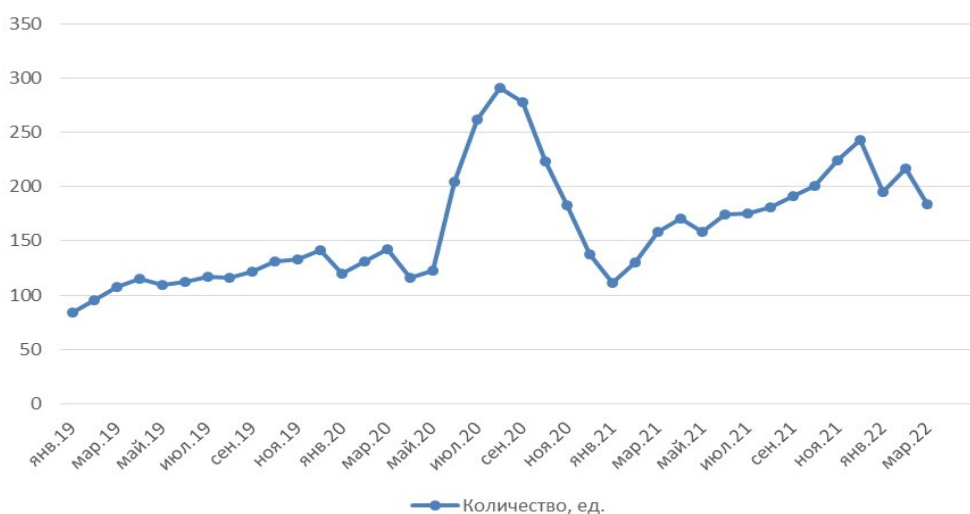


Рисунок 3 – Количество кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в отчетном месяце, ед. [7]

С введением антироссийских санкций странами Запада денежные средства физических лиц за первый квартал 2022 года резко уменьшились и составили менее 35 трлн рублей. Из-за страха потерять свои деньги многие бросились обналичивать свои банковские вложения. Отток денежных средств наблюдался в период начиная после новогодних каникул и продолжился до конца февраля. После принятия решения повысить ключевые ставки по вкладам, а также с введением ограничений на снятие вкладов в иностранной валюте ситуация нормализовалась [5; 6].

В таблице 1 рассмотрены изменения основных показателей банковского сектора в связи с введением санкций.

Таблица 1 – Изменения основных показателей банковского сектора в связи с введением санкций (трлн руб.)

Показатель	2021											2022	
	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль
Кредиты юр. лицам	47,4	47,8	48,7	49,0	49,0	49,8	50,0	50,7	51,0	52,1	52,7	53,2	55,4
Кредиты субъектам МСП	5,8	5,9	6,0	6,1	7,0	6,1	6,4	6,6	6,8	7,1	7,3	7,5	7,6
Кредиты физ. лицам	20,8	21,3	21,7	22,2	22,8	23,2	23,6	24,1	24,5	24,7	25,1	25,3	25,7
Ипотечные жилищные кредиты	9,8	10,0	10,3	10,5	10,8	11,0	11,2	11,5	11,7	11,7	12,0	12,2	12,3
Потребительские ссуды	9,9	10,1	10,2	10,4	10,7	10,8	11,1	11,3	11,4	11,6	11,7	11,8	11,8

По данным Банка России, часть просроченных кредитов физическим лицам равняется примерно 4,3 %. Кредиты, просроченные более чем на 3 месяца, составляют около 8 % в секторе потребительского кредитования и примерно 1 % в ипотеке. Для тех, кто по каким-то причинам оказался в трудном финансовом положении, создана программа государственной поддержки.

С введением антироссийских санкций странами запада против банковской сферы Министерство финансов и Банк России приняли меры, касающиеся дополнительного контроля над движением денежных средств. Если в ближайшее время санкции против банков РФ не будут сняты, то Министерство финансов и Банк России будут сильнее вмешиваться в работу рынка и примут решение о необходимости введения радикальных ограничений на приобретение валюты гражданами и организациями. Новые меры коснутся не только нерезидентов – ограничения выплаты дивидендов, а также отсутствие выхода из российских активов, но и резидентов – приобретение валюты с достаточно высокой комиссией на бирже, сложности с вывозом валюты, проблемы зачисления денежных средств на свои иностранные вклады. Главным решением послужило установление обязанностей для иностранных покупателей продавать 80 % валютной выручки на валютном рынке [12].

Заключение

Таким образом, Россия заранее подготовилась к введенным западноевропейским санкциям в банковской сфере, и теперь у нее есть все возможности и потенциал, чтобы уменьшить появляющиеся риски. Несмотря на ограничения, финансовые организации РФ устойчивы и продолжают работу в прежнем режиме. Российская банковская система не утратила свою работоспособность. На территории РФ все операции продолжают свою работу без изменений. Риски устойчивости финансовой системы отсутствуют. Банки обеспечиваются ликвидностью, а также наличными денежными средствами в рублях и валюте. Отсутствуют поводы на снятие денежных средств со счетов в банке – деньги на банковских счетах остаются полностью доступными, равно и вклады, которые функционируют бесперебойно [11].

Если учесть масштаб экономики, полностью вывести Российскую Федерацию из международной системы экономических отношений с помощью санкций не представляется возможным. Дальнейшее развитие российской банковской системы будет зависеть от ее способности быстро адаптироваться к сложившимся непростым экономическим условиям.

Список источников

1. Видеер Н.В., Дурдыева Д.Р. Влияние санкций на банковский сектор России // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2016. № 5 (56). С. 45–49.
2. Грицай С.Е., Мкртумян В.Б. Российский банковский сектор в условиях санкций // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2015. № 54–55–1. С. 12–16.

3. Какие российские банки попали под санкции в 2022 году. – URL: <https://www.buhsoft.ru/article/4095-kakie-rossiyskie-banki-popali-pod-sanktsii-v-2022-godu?ysclid=I5ur9sqc88838917324>.
4. Лейбов В. Российские банки: финансовые итоги 2021 года. – URL: <https://www.finversia.ru/publication/rossiiskie-banki-finansovye-itogi-2021-goda-108693>.
5. Лиценко Ю. С 18 апреля наличную валюту можно купить в банке. Но есть ограничения. – URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10964914>.
6. Россия под санкциями: какие ограничения для нас ввели другие страны. – URL: <https://www.zg66.ru/publications/politics-and-economics/12387-2022-03-03-09-16-28.html>.
7. Сведения о размещенных и привлеченных средствах. – URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/.
8. Седых Ю.А., Косолапова А.В. Банковский сектор России в условиях санкций // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2016. № 28. С. 106–108.
9. Список банков под санкциями 2022. – URL: <https://www.sravni.ru/text/spisok-bankov-pod-sanktsiyami-2022/?ysclid=I5ur862gsk789337305>.
10. ЦБ разрешил гражданам с 11 апреля обналичивать евро со старых счетов. – URL: <https://www.interfax.ru/business/834020>.
11. Цеголев В., Иванов В., Чемоданова К. «Мы серьезно и заблаговременно готовились»: как новые санкции могут повлиять на работу российских банков /. – URL: <https://russian.rt.com/business/article/968319-banki-sankcii-klienty-dengi>.
12. Шибанов О. Помогут ли меры Минфина и ЦБ в новой финансовой реальности. – URL: <https://www.forbes.ru/mneniya/458079-pomogut-li-mery-minfina-i-cb-v-novoj-finansovoj-real-nosti>.
13. Шмиголь Н.Н. Задачи развития российской банковской системы с учетом уроков кризиса // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. № 9. С. 108–117.
14. Christle E.H. The Design and Impact of Western Economic Sanctions against Russia // The RUSI Journal. 2016. Vol. 161. No. 3. P. 52–64. DOI: 10.1080/03071847.2016.1193359
15. Ershov M.V. What economic Policy Does Russia Need Under the Sanctions? // Problems of Economic transition. 2016. Vol. 58. Is. 3. P. 181–202. DOI: 10.1080/10611991.2016.1200387
16. Moret E., Biersteker T., Giumelli F. etc. The new deterrent? International sanctions against Russia over the Ukraine crisis: Impacts, Costs and Further Action. Geneva, 2016. 43 p.
17. Orlova N.V. Financial Sanctions. Consequence for Russia's Economy and Economy Policy // Problems of Economic Transitions. 2016. Vol. 58. Is. 3. P. 203–217. DOI: 10.1080/10611991.2016.1200389
18. Problems of ecological and economic transformation of natural management systems and territories: Example of the south of Russia / N.A. Dovgot'ko, O.N. Kusakina, I.I. Rjazancev [et al.] // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Vol. 6. No 2. P. 43-49.

УДК 347.27:368(470)

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-71-76

JEL: G21, G22, R31

Маслова О.Л., Артемова Н.В., Колдунов Э.Д., Голоктионова Ю.Г.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Маслова Ольга Леонидовна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Орловский филиал; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2
mechta-orel@yandex.ru**Maslova Olga Leonidovna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Economics and Management Department

Financial University under the Government of the Russian Federation, Orel Branch; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation
mechta-orel@yandex.ru**Артемова Наталья Вячеславовна**

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Орловский филиал; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2
artyomova_n@mail.ru**Artyomova Natalia Vyacheslavovna**

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of Economics and Management Department

Financial University under the Government of the Russian Federation, Orel Branch; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation
artyomova_n@mail.ru**Колдунов Эдуард Дмитриевич**ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Орловский филиал; РФ, 302001, г. Орел, ул. Гостиная, д. 2
univmen1@gmail.com**Koldunov Eduard Dmitrievich**Financial University under the Government of the Russian Federation, Orel Branch; 2 Gostinaya Street, Orel 302001, Russian Federation
univmen1@gmail.com**Голоктионова Юлия Геннадьевна**

кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12
golokdim@mail.ru**Goloktionova Julia Gennadjevna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation
golokdim@mail.ru

В данной статье представлены теоретические аспекты ипотечного страхования. Раскрыта семантика ипотечного страхования, рассмотрены виды ипотечного страхования. Выявлена необходимость ипотечного страхования и роль ипотечного страхования в России. Проведен анализ сегодняшней ситуации и определены основные тенденции рынка ипотечного страхования.

The article presents theoretical aspects of mortgage insurance. Definition of mortgage insurance is given, and the types of mortgage insurance are considered. The necessity of mortgage insurance and the role of mortgage insurance in Russia are revealed. The analysis of the current situation is presented and the main trends of the mortgage insurance market are identified.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное страхование, государственная поддержка, кредитор, заемщик, страховщик.

Keywords: mortgage, mortgage insurance, state support, lender, borrower, insurer.

Для цитирования: Маслова О.Л., Артемова Н.В., Колдунов Э.Д., Голоктионова Ю.Г. Исследование рынка ипотечного страхования в России // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 71-76. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-71-76>

For citation: Maslova O.L., Artyomova N.V., Koldunov E.D., Goloktionova Ju.G. Investigation of the Mortgage Insurance Market in Russia. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):71-76. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-71-76>

Вопросы, связанные с жилыми площадями, тревожат Россию со времен развала Советского Союза, который, в свою очередь, предоставлял квартиры гражданам в ряде случаев бесплатно. В нынешней же России вопрос о бесплатном предоставлении жилья не стоит (исключая лиц, относящихся к определенным социальным группам). Поэтому рядовой гражданин просто не в силах купить себе недвижимость, которая практически постоянно растет в цене. Многие люди находят выход в ипотеке, что обеспечивает бурное развитие данного вида кредитования [13; 14; 16; 17]. Однако все же вопрос остается открытым, ведь ипотеку, которая обременяет граждан долгом в среднем на 20 лет, надо еще выплатить. На сегодняшний день, учитывая нестабильность российской экономики, большинство граждан боятся оказаться в неблагоприятной финансовой ситуации, что спровоцирует остановку платежей по ипотеке. В данном случае на помощь приходит ипотечное страхование, так как оно оберегает от невыплат кредиторов и от непогашенной задолженности рядовых граждан. На данный момент ипотечное страхование так глубоко проникло в ипотечную систему, что обязательно включается в договор по ипотеке.

Однако некоторые недостатки законодательной базы, изменение взгляда потребителей и страховщиков на недвижимость после ипотечного кризиса 2008–2009 годов, затормаживают развитие данного инструмента. Несмотря на текущие трудности, ипотечное страхование занимает немалую долю в страховом секторе, которая составляет 15,6 % [5]. Такая доля страхового сектора обусловлена плюсами ипотечного страхования. Ведь данный вид страхования позволяет чувствовать себя более спокойно как кредитору, так и заемщику. Сегодня зачастую дискутируют на темы дальнейшего развития ипотечного страхования, необходимости данного вида страхования в ипотечной системе России. Именно данные разногласия обуславливают актуальность данной темы.

Часто рядовые граждане не понимают, что действительно стоит за выражением «ипотечное страхование». Ипотечное страхование – комплексность нескольких видов страхования, главной задачей которых является защита интересов субъектов ипотечного кредитования [3]. Необходимость данного вида страхования объясняется просто: кредитора интересует возврат кредитной суммы, заемщику интересно, чтобы кредитная сумма была выплачена в случаях потери трудоспособности, затруднительной финансовой ситуации, уничтожении недвижимости и так далее.

Договор ипотечного страхования не является типичным для страховщиков и имеет некоторые особенности:

- 1) если произошел страховой случай, страховую сумму получает кредитор;
- 2) страховая сумма определяется в зависимости от оставшейся непогашенной кредитной суммы, следовательно, чем ближе к концу ипотечного кредитования, тем меньше страховая сумма;
- 3) срок ипотечного страхования определяется в зависимости от ипотечного договора, либо срок договора страхования и договора ипотеки равны, либо подписывается на год с сопутствующим продлением, пока долг не будет выплачен полностью.

Особенный интерес представляют виды покрытия по ипотечному страхованию, что продемонстрировано на рисунке 1 [5].

Нельзя не остановиться на каждом виде покрытия. Обязательное, или минимальное покрытие, позволяет утверждать, что данный вид покрытия не является добровольным. Данное покрытие включает в себя страхование недвижимого имущества, которое выступает предметом залога от рисков утраты и повреждения. Не просто так данный вид покрытия является обязательным. Например, что будет делать человек, который взял ипотеку и у него сгорела «ипотечная» квартира, квартиры больше нет, а кредит выплачивать приходится, а также у кредитора пропадает предмет залога.



Рисунок 1 – Виды покрытия по договору ипотечного страхования

Обязательное покрытие по договору ипотечного страхования прекрасно справляется с данной проблемой. Важно понимать, что ответственность за страхование «ипотечной» недвижимости переходит к гражданину, взявшему ипотеку, причем данный вид страхования осуществляется за его счет. Основными страховыми случаями являются: пожары; газовые аварии, которые произошли в ходе использования бытового газа; различные стихийные бедствия (наводнения, землетрясения) и так далее [2]. Важно помнить, что получателем страховой суммы является кредитор, то есть при обвале жилого дома в результате землетрясения страховую сумму получит банк, выдавший ипотеку, а не гражданин [2].

Стандартное покрытие уже не является обязательным и представляет собой некоторый комплекс из нескольких видов страхования. В первую очередь это страхование «ипотечной» недвижимости, что обосновано минимальным покрытием. Далее встает вопрос о жизни и трудоспособности гражданина, который взял ипотеку, ведь в случае потери этих составляющих долг переходит родственникам, что является не очень приятной ситуацией. Стандартное покрытие распространяется на данный вид страхования. Выделяют основные страховые случаи: смерть гражданина из-за несчастного случая или заболевания, потеря трудоспособности, то есть подтвержденный статус инвалидности первой или второй группы [5]. Страхование жизни и трудоспособности еще больше обеспечивает «спокойный сон» кредитору.

К сожалению, в России, особенно в период с 1990–2010 годов участились случаи мошенничества при продаже квартиры, то есть квартиру вроде бы гражданин купил, а потом по какой-то причине договор

признавался недействительным или случайно появились наследники данного имущества, в итоге целевые деньги потрачены, а жилья нет. К счастью, сегодня это не самый распространенный вид мошенничества, однако стандартное покрытие обеспечивает защиту и в данном случае – страхование титула собственности. То есть страховая сумма будет выплачена, если недвижимость была «потеряна» для гражданина из-за прекращения действия права собственности.

Данное право можно потерять:

- 1) если сделка была признана судом недействительной;
- 2) если лица, которые имеют право собственности на данный объект недвижимости, истребовали у гражданина жилье [3].

Признание сделки недействительной может произойти по многим причинам, основные из них:

- 1) если гражданин был недееспособным во время покупки недвижимости;
- 2) если гражданин был введен в заблуждение;
- 3) если гражданин был обманут с помощью угроз и насилия и так далее [3].

Истребовать жилье могут по причинам:

- 1) если произошло правонарушение в отношении лиц, не достигших восемнадцати лет, которые раньше проживали в недвижимости;
- 2) если произошло правонарушение в процессе приватизации;
- 3) если произошло правонарушение в отношении законных наследников недвижимости (например, наследники по какой-то причине узнали о наследстве гораздо позже срока продажи недвижимости) [3].

Ранее доказать свою невиновность в данных ситуациях было достаточно сложно, поэтому многие граждане были либо обманутыми, либо стали жертвой обстоятельств и в результате обременялись огромной долговой нагрузкой, взамен не получив ничего. Сегодня же эти вопросы решает страхование титула собственности, при этом страховая компания может представлять интересы страховщика в суде. Важно отметить, что страхование титула более актуально при покупке недвижимости на вторичном рынке жилья. Так как при покупке квартиры на первичном рынке риски и так сведены к минимуму тем, что право собственности на жилье оформляется впервые.

Комплексное страхование добавляет к вышеуказанным видам страхования еще и страхование гражданской ответственности. Типичная ситуация для страхования гражданской ответственности: по какой-либо причине финансовое состояние гражданина, взявшего ипотеку, значительно ухудшилось, при этом в силу действия случайных событий, например вследствие возгорания газа, был причинен ущерб имуществу, которое принадлежало третьим лицам. Заемщик в дальнейшем не может одновременно осуществлять выплаты по ипотеке и выплаты за причиненный вред. Основные страховые случаи: пожар, газовые аварии, затопление, которые произошли на застрахованной недвижимости и которые привели к:

- 1) смерти или потере трудоспособности третьих лиц;
- 2) уничтожению или повреждению недвижимости, которая принадлежит третьим лицам [2].

В данном случае должен быть установлен факт обязательства гражданина перед третьими лицами в силу непреднамеренного случайного нанесения вреда.

После рассмотрения основных теоретических моментов необходимо выявить структуру ипотечного страхования в России. Распределение страховых взносов между видами страхования представлено на рисунке 2 [4].

Распределение страховых взносов в %

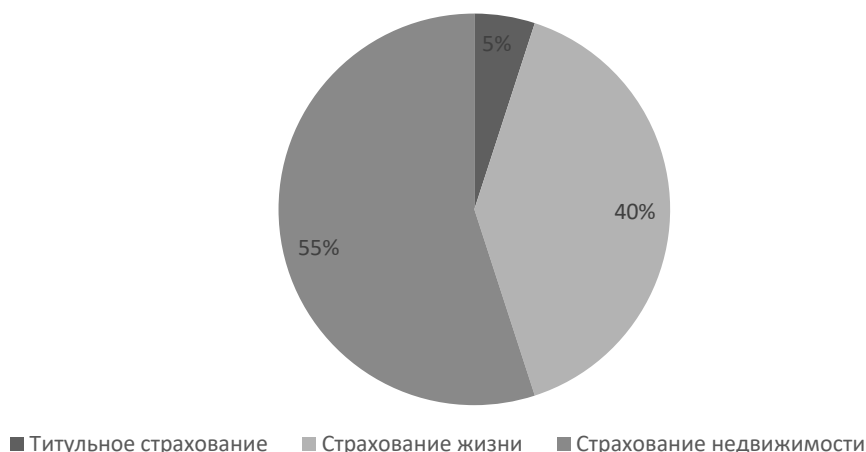


Рисунок 2 – Структура ипотечного страхования в 2020 году

Важно обосновать столь низкую долю титульного страхования. На сегодняшний день целевые ипотечные деньги в большей степени направляются на приобретение жилья в новостройках, где страхователь является первым владельцем, следовательно, смысл в титульном страховании отсутствует.

Для того чтобы проследить взаимосвязь между ипотечными кредитами и ипотечным кредитованием, необходимо выявить динамику объема ипотечных кредитов. Соотношение объема выданных ипотечных кредитов и объема ипотечной задолженности с 2014 по 2021 год представлено на рисунке 3 [6].

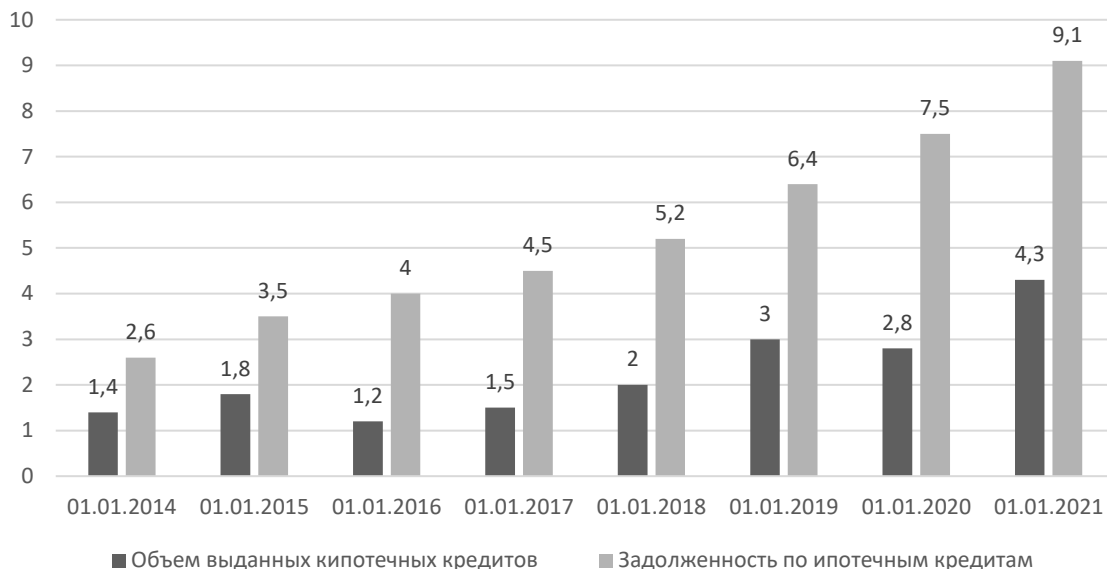


Рисунок 3 – Соотношение объема выданных ипотечных кредитов и объема ипотечной задолженности

Анализируя представленные данные, можем сделать вывод, что ипотечное кредитование с каждым годом «бьет рекорды». Не так сильно повлияла пандемия на показатель выданных кредитов, однако понижение объема выданных кредитов все же наблюдается. Рекордные показатели 2020 года можно довольно просто объяснить: в 2020 году ставки кредитов в банках значительно снижались из-за «голубиной» денежной политики ЦБРФ, а также в данном году была введена льготная государственная программа по ипотеке, ставка которой составляла 6,5 %. Также эксперты отмечают, что стереотипы на счет «ипотечного» кризиса 2008 года разрушаются и граждане начинают активно доверять недвижимости как объекту сбережения денежных средств, на что значительно повлияла пандемия и, как следствие, финансовое положение граждан. Немалую роль сыграло и значительное снижение ставок по ипотеке. Средняя ставка по ипотеке с 2014 по 2021 год показана на рисунке 4 [1].

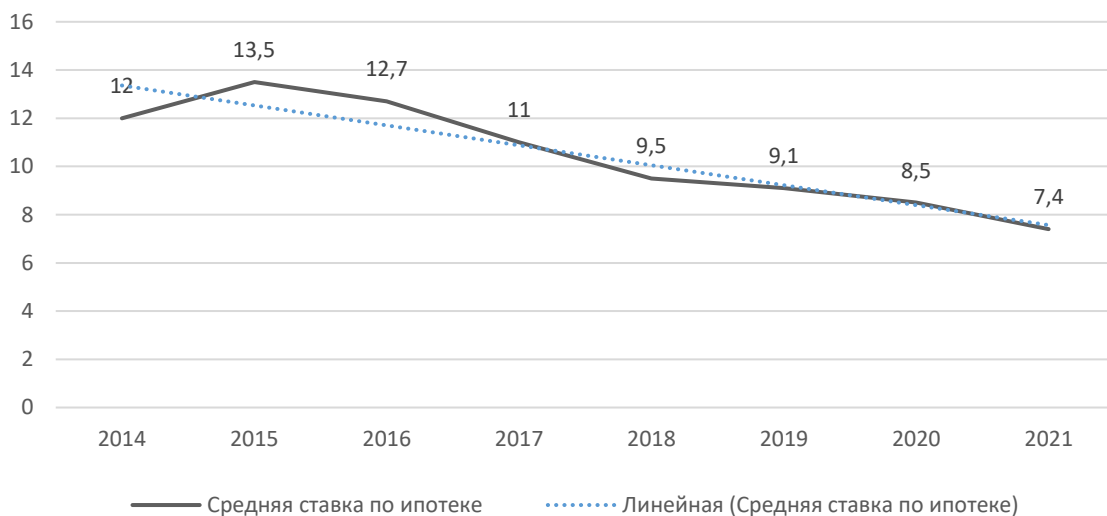


Рисунок 4 – Средняя ставка по ипотеке с 2014 по 2021 год

Глупо отрицать влияние данного фактора, на графике явно виден тренд к снижению ставки по ипотеке, что, безусловно, привлекало огромные массы людей [13].

Совершенно верно предположение, что между объемами ипотечных кредитов и договоров ипотечного страхования прямая связь. Это связано с тем, что в России существует обязательное ипотечное страхование, соответственно, чем больше объем выданных ипотечных кредитов, тем больше объем страховых договоров. В связи с этим аналитики отмечают рост средневзвешенной страховой суммы. По сравнению с 2019 годом в 2020 году сумма выросла на 14 % и составила 3,9 млн руб. [8].

Рассмотрим динамику ипотечного страхования, представленную на рисунке 5 [8].



Рисунок 5 – Динамика ипотечного страхования

Приведенный график еще раз доказывает прямую взаимосвязь между ипотечными кредитами и ипотечным страхованием.

На сегодняшний день услуги по ипотечному страхованию могут предложить около 20 страховых компаний [4]. При этом большая доля рынка приходится на крупные компании, среди них Ингосстрах, АльфаСтрахование, Согласие, РЕСО. Их доля составляет более 85 % [4]. То есть данная ниша концентрируется на крупных компаниях, что можно объяснить, проведя аналогию с рынком ипотечного кредитования, где практически 95 % кредитов выдают около 20 крупнейших банков [1; 12; 14].

Важно рассмотреть отношение людей к ипотечному страхованию. Оказывается, что далеко не все считают ипотечное страхование «навязанной» услугой. По данным банков, которые в 2019 году заключили более 750 тыс. договоров по ипотеке, в 85 % случаев, кроме обязательного страхования, заемщик еще и страхует свою жизнь и здоровье [8]. Это говорит о повышении интереса к такому виду страхования, как ипотечное. При этом средняя страховая выплата составила 15787 рублей в год (данные за 2019 год) [8]. Данная страховая сумма является первой, а значит в последующем она будет снижаться, что в целом является положительным фактором, так как для большинства граждан РФ данная сумма не обременительна.

Следовательно, можно сделать вывод, что ипотечное страхование имеет огромный потенциал для своего развития, поскольку и ипотечное страхование, и ипотека на данный момент выступают лучшими практическими способами для приобретения собственного жилья. Также важно учитывать, что государственные органы поддерживают данный вид кредитования, что проявляется в различных видах льгот и государственных программ. Однако главным регулятором данного вида страхования является ЦБ РФ, который считает, что в ипотечном страховании больше заинтересован кредитор, ведь по договору об ипотечном страховании получателем страховой суммы является он, что ущемляет интересы граждан [9; 11]. Банк России предлагает все расходы по ипотечному страхованию перенести на кредитора, что является положительной тенденцией для заемщиков [7; 10].

В заключение можно сказать, что ипотечное страхование – один из самых полезных видов страхования. Ведь как бы оно ни было интересно кредитору, в ряде случаев данный вид значительно спасает российских граждан от многолетнего «обременения» долгом. Однако ипотечное страхование полностью зависит от ипотечных кредитов, между ними прослеживается четкая прямая связь, поэтому пока государ-

ство поддерживает ипотечные кредиты, будет «жить» и ипотечное страхование. Важно отметить, что ведутся работы по отношению законодательной базы ипотечного страхования со стороны государственных органов, и пока данная «реформаторская деятельность» работает на благо заемщика. На данный момент государственные органы делают очень многое для обеспечения граждан возможностью получения жилья с помощью ипотечного кредитования и ипотечного страхования. Ипотечное страхование занимает очень важное место в системе ипотечного кредитования, так как оно делает долговую нагрузку на российских граждан менее обременительной.

Список литературы

1. Аналитический Центр по ипотечному кредитованию. – Аналитический центр по ипотечному кредитованию – URL: <http://rusipoteka.ru/>.
2. Баронин С.А. Ипотечное кредитование жилищного строительства. – Москва: ИНФРА-М, 2018 – 189 с. – ISBN 978-5-16-006823-7.
3. Годин А.М. Страхование / Годин А.М., Фрумина С.В., – 3-е изд. – Москва: Дашков и К, 2018. – 256 с. – ISBN 978-5-394-02148-0.
4. Доля ипотечного страхования в 2021 году // Ведомости. – URL: <https://away.vk.com/away.php>.
5. Ипотечно-инвестиционный анализ / С.А. Баронин, В.В. Бочкарев, В.С. Казейкин [и др.]; под общ. ред. С. А. Баронина. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 176 с.
6. Итоги 2020-го и прогноз на 2021 год на рынке ипотеки: постковидная диета // Эксперт | РА. – URL: https://raexpert.ru/researches/banks/ipoteka_2021/.
7. Кашин А.В. Правовое регулирование ипотечного страхования в Российской Федерации // Развитие территорий. – 2019. – № 4 (18). – С. 14-16.
8. Концепция регулирования ипотечного страхования // Банк России. – URL: https://cbr.ru/content/document/file/109697/concept_22072020.pdf.
9. Мальцев В.А. Актуальные аспекты мошенничества в сфере страхования недвижимости // Северо-Кавказский юридический вестник. – 2019. – № 4. – С. 160-164.
10. Проблемы государственного стимулирования ипотечного жилищного кредитования / Илюхина И.Б., Ильминская С.А. // Вестник ОрелГИЭТ. – 2020. – № 4 (54). – С. 123-128.
11. Проблемы ипотечного кредитования в коммерческих банках / Степанова О.А., Алтынникова Л.А., Ханенко М.Е., Кузнецова И.В. // Вестник ОрелГИЭТ. – 2021. – № 2 (56). – С. 128-131.
12. Прокопьева Е.Л. Структурные диспропорции развития региональных страховых рынков в России // Вопросы экономики. – 2019. – № 10. – С. 146-155.
13. Рожкова Д.В. Анализ рынка жилой недвижимости в условиях повышенного покупательского спроса // Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2021. – № 19. – С. 108-112.
14. Страховой рынок России в современных условиях / Глотова И.И., Томилина Е.П., Максимова Е.В. // Экономическая среда. – 2020. – № 3 (33). – С. 70-77.
15. Ушаков М.В. Оценка возможностей приобретения жилья на льготных условиях по региональным жилищным программам в Санкт-Петербурге // Научные труды Северо-Западного института управления РАНХиГС. – 2020. – Т. 11. – № 4 (46). – С. 243-255.
16. Insurance services' influence on population's living standards / Sibirskaya E.V., Parshutina I.G., Shaporova O.A., Kirpichenko E.A. // Lecture Notes in Networks and Systems. – 2020. – Vol. 73. – P. 945-956.
17. The state and development of the real estate market / Lyapina I.R., Orlova S.A., Semenova E.E., Stepanova M.A. // Lecture Notes in Networks and Systems. – 2020. – Vol. 73. – P. 97-107.

УДК 330.322:336.71

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-77-83

JEL: G11, G21, G24

Орлова С.А., Спиридонова А.В., Боброва Е.А.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ В СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Орлова Светлана Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики
и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12
aspirantura_ogiet@mail.ru

Orlova Svetlana Anatoljevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya
Street, Orel 302028, Russian Federation
aspirantura_ogiet@mail.ru

Спиридонова Анастасия Валериевна

Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО
«Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028,
г. Орел, бульвар Победы, д. 5А
0303nastasyja@mail.ru

Spiridonova Anastasiya Valerjevna

Central Russian Institute of Management – Branch of The
Russian Presidential Academy of National Economy and Public
Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian
Federation
0303nastasyja@mail.ru

Боброва Елена Александровна

доктор экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики
и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12
bobrova77@bk.ru

Bobrova Elena Aleksandrovna

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya
Street, Orel 302028, Russian Federation
bobrova77@bk.ru

В данной статье рассматриваются показатели
прибыльности и доходности коммерческого банка, а также
влияние инвестиционного бизнеса на доходы и прибыльность
функционирования банка в целом. Это дает возможность
оценить состояние инвестиционного бизнеса, а также
целесообразность и резервы развития данного направления.

The article examines income and profitability indicators
of a commercial bank, as well as the impact of investment
business on income and profitability of the bank as a
whole. This makes it possible to assess the state of
investment business, and development feasibility and
reserves of the direction.

Ключевые слова: доход, прибыль, банки, рентабельность,
инвестиции, инвестиционные продукты.

Keywords: income, profit, banks, profitability, investments,
investment products.

Для цитирования: Орлова С.А., Спиридонова А.В., Боброва Е.А.
Оценка инвестиционных продуктов в совокупном доходе
коммерческого банка // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). –
С. 77-83. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-77-83>

For citation: Orlova S.A., Spiridonova A.V., Bobrova E.A.
Evaluation of Investment Products in the Total Income of
Commercial Bank. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):77-83. (In Russ.).
– <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-77-83>

Прибыль – главный индикатор успешности. Увеличение, а в некоторых случаях и сохранение прибыли – являются основной задачей, стоящей перед банком. С другой стороны, прибыльность деятельности банка связана с экономическим ростом в стране, так как развитие банковской сферы является важным условием благосостояния страны, населения, инвесторов и акционеров.

С повсеместной цифровизацией и широкой доступностью IT-технологий в мире финансов инвестирование в последнее время стало очень популярно среди населения. И банки, следуя современному тренду, а также в целях расширения клиентской базы и повышения доходов, стали развивать инвестиционный бизнес, выполняя функции брокеров, дилеров, управляющих компаний, регистраторов. Однако вопрос о доходности данного рискованного вида деятельности стоит открытым.

Рассмотрим Группу ВТБ в российском банковском секторе. По данным портала www.vbr.ru, по активам ВТБ занимает 2 место – 18 776,33 млрд рублей (рис. 1), уступая «Сбербанку» – 33 657,19 млрд рублей. Далее расположились «Газпромбанк», «Альфа-Банк», «Россельхозбанк», «МКБ», «Открытие», «Совкомбанк», «Райффайзенбанк» и замыкает десятку крупнейших банков страны «Росбанк» с количеством чистых активов на февраль 2022 года 1 394,26 млрд рублей.

Рассмотрим данную Топ-10 крупнейших банков Российской Федерации по основным финансовым показателям: чистый операционный доход, чистая прибыль, чистая процентная маржа (ЧПМ), рентабельность капитала (RoE) и рентабельность активов (RoA).

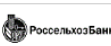
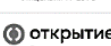
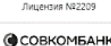
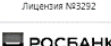
Банк	Активы	Адрес	Телефоны	Отделения	Банкоматы
1  Лицензия №1481	Сбербанк России 38 657 191 млн. Р 0% за месяц	117997, г. Москва, ул. Вавилова, д.19	900	7457	31114
2  Лицензия №1000	Банк «ВТБ» 18 776 336 млн. Р 0% за месяц	190000, г. Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, 29	8 800 100-24-24	1381	9646
3  Лицензия №354	Газпромбанк 8 121 915 млн. Р +3% за месяц	117420, г. Москва, ул. Наметкина, д. 16, корпус 1	8 800 100-07-01	357	2883
4  Лицензия №1326	Альфа-Банк 5 791 364 млн. Р +7% за месяц	107078, г. Москва, ул. Каланчевская, д. 27	8 800 200-00-00	389	2090
5  Лицензия №3349	Россельхозбанк 4 287 628 млн. Р -1% за месяц	г. Москва, Гагаринский пер., д.3	8 800 100-01-00	1125	2791
6  Лицензия №1978	Московский Кредитный Банк 3 519 370 млн. Р +4% за месяц	г. Москва, Луков переулок, д. 2, стр. 1	8 800 100-48-88	145	706
7  Лицензия №2209	ПАО Банк «ФК Открытие» 3 423 788 млн. Р +2% за месяц	115114, г. Москва, ул. Летниковская, д.2, стр.4	8 800 444-44-00	333	2277
8  Лицензия №963	Совкомбанк 1 915 912 млн. Р -4% за месяц	156000, г. Кострома, пр. Текстильщиков, д. 46	8 800 100-00-06	1421	1232
9  Лицензия №3292	Райффайзенбанк 1 484 243 млн. Р -1% за месяц	г. Москва, ул.Троицкая, д.17, стр. 1	8 800 700-91-00	120	1292
10  Лицензия №2272	Росбанк 1 394 264 млн. Р -2% за месяц	г. Москва, ул. Маши Порываевой, д. 34	8 800 234-44-34	471	1764

Рисунок 1 – Рейтинг ПАО «Банк ВТБ» по активам на февраль 2022 года по данным портала www.vbr.ru [6]

По данным таблицы 1 видно, что «Чистый операционный доход» Группы ВТБ занимает вторую строчку с результатом 822,7 млрд руб., на первом месте Сбербанк – 2500,1 млрд руб. на третьем Альфа-Банк – 305,4 млрд руб. По чистой прибыли: Сбербанк – 1250,7 млрд руб., ВТБ – 325,3 млрд руб. и Альфа-Банк – 170,6 млрд руб.

По показателю ЧПМ на первом месте Тинькофф Банк с результатом 11,0 %, на втором – Совкомбанк и Сбербанк с результатом 5,3 %, далее Райффайзен – 4,3 %. У ВТБ данный показатель за 2021 год равен 3,3 %, что ниже, чем у Тинькофф в 3 раза, но с Тинькофф данный показатель сравнивать некорректно, так как данный банк полностью принадлежит к категории интернет-банк, соответственно активов у данного банка в виде зданий, сооружений, оборудования и т. д. по минимуму в отличие от традиционных банков. Корректнее всего сравнивать полученный результат ЧПМ у ВТБ со среднеотраслевым значением, которое равно 4,1 %. Теперь можно понять, что ЧПМ Банка ВТБ немногим меньше среднеотраслевого.

Таблица 1 – Финансовые показатели российских коммерческих банков по состоянию на февраль 2022 года

Место в рейтинге	Название	Чистый операционный доход, млрд руб.	Чистая прибыль, млрд руб.	Активы, млрд руб.	ЧПМ, %	RoE, %	RoA, %
1	Сбербанк	2500,7	1 250,7	41 165,0	5,3	24,2	3,1
2	ВТБ	822,7	325,3	20 859,0	3,3	16,6	1,7
3	Газпромбанк	234,5	109,0	7 953,2	2,6	11,9	1,4
4	Альфа-Банк	305,4	170,6	5 193,2	3,4	25,8	3,3
5	Россельхоз	99,8	11,9	4 178,9	2,0	2,4	0,3
6	Открытие	201,3	71,4	4 110,4	3,0	25,8	2,9
7	МКБ	73,7	30,6	3 254,6	2,2	9	0,9
8	Совкомбанк	124,1	56,1	1 808,0	5,3	21,3	2,8
9	Райффайзен	89,6	48,9	1 520,8	4,3	20,9	2,9
10	Росбанк	54,4	15,5	1 363,4	3,0	12,8	1,7
11	Тинькофф Банк	273,9	63,4	1 318,0	11,0	44,4	6,07
12	Уралсиб	27,6	20,6	584,4	3,5	31,5	3,53
	Среднее по отрасли				4,1	20,5	2,6

По таким показателям прибыльности, как ROA и ROE, Банк ВТБ расположился на 7 месте среди 12 рассматриваемых нами российских банков (таблица 1). На первом месте Тинькофф Банк – ROE 44,4 %, RoA 6,07 %; далее Уралсиб – ROE 31,5 %, RoA 3,53 %; далее Альфа-Банк – ROE 25,8 %, RoA 3,3 %. У ВТБ данные показатели равны ROE 16,6 %, RoA 1,7 %, что ниже, чем у ближайших конкурентов, а также и среднеотраслевых значений.

Как мы видим, ВТБ занимает 2-ое место среди крупнейших банков России по количеству активов и чистой прибыли, но по расчетным показателям прибыльности и доходности банк уступает конкурентам, это говорит о том, что у банка есть резервы для роста путем оптимизации расходов, улучшения качества и использования активов и т. д.

Банком был запущен голосовой ассистент под именем Лео. Виртуальный помощник умеет консультировать клиентов по 1,5 тыс. тем. Меньше чем за год работы он помог 340 тысячам пользователей провести платежи и переводы на 30 млн рублей.

Используя данные финансовой отчетности Группы [5], проведем анализ основных показателей прибыльности и рентабельности деятельности Группы ВТБ за 2019–2021 годы, так как основная цель деятельности любой кредитной организации как коммерческой структуры – получение максимальной прибыли. Прибыль коммерческого банка представляет собой основной финансовый результат деятельности банка, определяемый как разница между доходами и расходами. Известные данные из Отчета о прибылях и убытках за 2020 и 2021 годы, а та же расчет чистой прибыли Группы ВТБ представлен в таблице 2, рассчитаем затратность активных операций банка.

Таблица 2 – Ключевые показатели отчета о финансовых результатах Группы ВТБ 2019–2021 гг.

Наименование статьи	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2020 г. / 2019 г. %	Изменение 2021 г. / 2020 г., %
	млрд руб.	млрд руб.	млрд руб.		
Чистые процентные доходы	440,6	531,7	646,3	20,7	21,6
Чистые комиссионные доходы	121,6	136,8	158,5	12,5	15,9
Прочие доходы	48,2	-59,1	17,9	-222,6	-130,3
Операционные доходы до вычета резервов под обесценение	610,4	609,4	822,7	-0,2	35,0
Создание резервов под обесценение	-103,3	-249,8	-116,0	141,8	-53,6
Расходы на персонал и административные расходы	-254,2	-269,9	-308,8	6,2	14,4
Прибыль до налогообложения	252,9	89,7	397,9	-64,5	343,6
Расходы по налогу на прибыль	-51,7	-14,4	-70,5	-72,1	389,6
Чистая прибыль	201,2	75,3	327,7	-62,6	334,8

Из таблицы 2 видно, что показатели прибыльности в 2020 году находились под давлением в условиях пандемии COVID-19 на фоне повышенных уровней резервирования и переоценки инвестиционной недвижимости, при этом ключевые статьи банковских доходов демонстрируют уверенную положительную динамику.

В 2021 году прибыль рекордно увеличилась на 334,8 % по сравнению с 2020 годом. Фактический результат по году превысил стратегический ориентир по чистой прибыли более чем на 40 млрд рублей.

В период с 2019 года по 2020 год чистая прибыль банка сократилась на 62,6 % и на конец 2020 года составила 75,3 млрд рублей (рис. 2).

Для оценки финансового состояния используются показатели эффективности и рентабельности, а также данные из финансовой отчетности Группы, произведем расчеты чистой процентной маржи (NIM), стоимости риска (COR), общей рентабельности банка, рентабельности капитала (ROE), рентабельности на активы (ROA), рентабельности уставного капитала, рентабельности расходов, коэффициента использования привлеченных средств, коэффициента использования активов (табл. 3).

Наблюдается явная тенденция к росту финансовых результатов банка, доход и прибыль банка вышли на уровень выше, чем в 2020 и 2019 годах. Незначительные колебания показателя прибыли были связаны с изменением экономической ситуации в стране и в мире. Остальные показатели банка, такие как чистый процентный доход, чистый комиссионный, также говорят о стабильности работы банка.

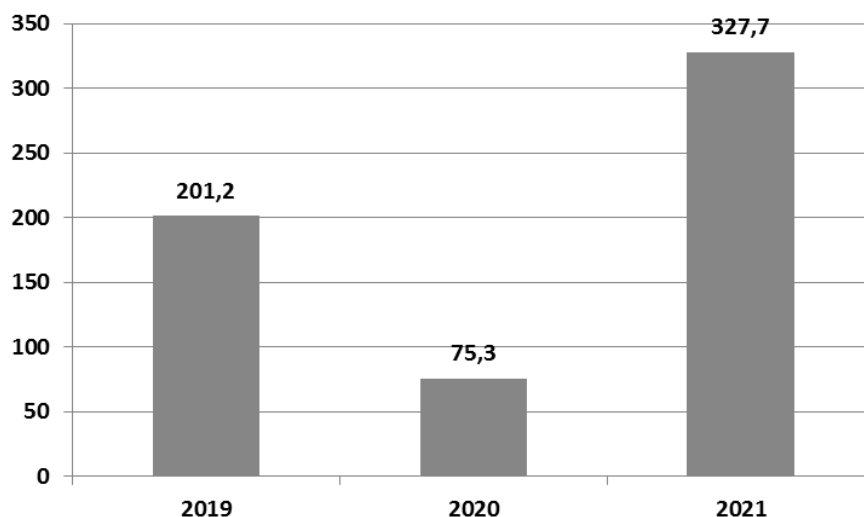


Рисунок 2 – Динамика чистой прибыли Группы ВТБ за 2019–2021 гг., млрд рублей

Таблица 3 – Показатели эффективности Группы ВТБ за 2019–2021 гг.

Наименование статьи	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2019 г. / 2020 г.	Изменение 2020 г. / 2021 г.
Чистая процентная маржа (NIM),%	2,9	3,2	3,3	0,3	0,1
Стоимость риска (CoR), %	0,9	1,9	0,8	1,0	-1,1
Расходы / Доходы (CIR), %	41,6	44,3	37,5	2,7	-6,8
Рентабельность банка общая, %	33,0	12,4	39,8	-20,6	27,4
Рентабельность капитала (ROE),%	12,7	4,5	16,6	-8,2	12,1
Рентабельность на активы (ROA),%	1,3	0,4	1,7	-0,9	1,3
Рентабельность уставного капитала	30,5	11,4	49,7	-19,1	38,3
Рентабельность расходов	17,9	6,9	27,2	-11	20,3
Коэффициент использования активов	4,0	3,6	4,2	-0,4	0,6
Коэффициент использования привлеченных средств	1,8	0,6	2,2	-1,2	1,6

За 2020 и 2021 годы чистая процентная маржа составила 3,2 % и 3,3 % соответственно, что выше, по сравнению с 2,9 % по итогам 2019 года. На уровень чистой процентной маржи в течение 2020 года положительно влияло смягчение денежно-кредитной политики и снижение стоимости обязательств, опережающее снижение доходности активов. Устойчивость чистой процентной маржи в 2021 году обусловлена дальнейшей оптимизацией структуры фондирования и увеличением доли более доходных кредитов физическим лицам в совокупном кредитном портфеле.

При этом считается, что если коэффициент (маржа) находится на уровне 3 %, то банк обслуживает компании разных отраслей. Нормативный уровень ЧПМ в мировой банковской практике – от 3,2 до 4,6 %. В Российской Федерации в среднем ЧПМ составляет 6 %, что выше расчетного. Чем меньше значение этого коэффициента, тем больше возможности у банка увеличить доход, то есть становится выше конкурентная способность банка.

В 2020 году внешние факторы, включая волатильность цен на нефть и пандемию COVID-19, привели к росту стоимости риска и расходов на создание резервов. Стоимость риска (COR) по итогам 2020 года выросла на 1 % до 1,9 %. В 2020 году расходы на создание резервов составили 249,8 млрд рублей, увеличившись на 141,8 % к 2019 году. Повышенный уровень расходов на создание резервов был обусловлен влиянием пандемии COVID-19 на состояние экономики России и качество кредитного портфеля Группы. При этом в 2021 году на фоне постепенного улучшения экономической ситуации Группа продемонстрировала снижение стоимости риска на 1,1 % по сравнению с 2020 годом.

Отношение операционных расходов к доходам (CIR) в 2020 году увеличилось на 2,7 % по сравнению с 2019 годом, а в 2021 году сократилось на 6,8 % по сравнению с 2020 годом. Чем ниже этот показатель, тем меньше своей прибыли банк тратит на административные расходы и зарплату персонала.

Увеличение данного показателя в 2020 году являлось негативным сигналом и означало повышение риска отдельно выданного банком кредита. Чем выше данный показатель, тем выше риск проводимых операций, обуславливающих необходимость доначисления резервов и, соответственно, выбытие данной части капитала из рабочего, приносящего банку доход.

Как было сказано выше, на показатели прибыли существенное влияние оказала пандемия COVID-19. Тем самым, в период с 2019 по 2020 годы рентабельность капитала (ROE) упала с 12,8 % до 4,4 %, это означает, что на каждый собственный рубль, вложенный в бизнес, приходится 0,128 рубля прибыли в 2019 году, а в 2020 – уже 0,044 рубля.

За счет рекордного увеличения чистой прибыли на фоне сильной динамики ключевых банковских доходов и стабилизации качества кредитного портфеля в 2021 году рентабельность капитала (ROE) увеличилась на 12,1 % по сравнению с 2020 годом и на 3,9 % по сравнению с 2019 годом, составив 16,6 %, что для российского банковского сектора очень неплохо.

Рентабельность активов (ROA) в 2020 году сократилась с 1,3 % до 0,4 %, что говорит о менее эффективном использовании своих активов в 2020 году, но уже в 2021 году увеличилась до 1,7 %. Повышение данного показателя говорит о более эффективном использовании банком имеющихся активов.

В 2020 году произошло заметное снижение общего уровня рентабельности банка до 12,4 %, но уже в 2021 году Группа обогнала допандемийный уровень 2019 года и составила 39,8 %. Также за счет рекордного увеличения прибыли в 2021 году выросла и рентабельность уставного капитала банка (Рук) до 49,7 % против 30,5 % в 2019 году, то есть каждый вложенный акционером рубль в собственный капитал компании в 2021 году стал приносить 0,497 рубля. Кроме того, увеличился и показатель рентабельности расходов (Ррасх), то есть на каждый затраченный рубль в компании прибыль стала больше.

Коэффициент использования привлеченных средств в 2021 году увеличился на 1,6 % по сравнению с 2020 годом. Увеличение данного показателя характеризует эффективность использования привлеченных средств банка. Повышение данного показателя свидетельствует о снижении доли доходов, направляемых на покрытие расходов и вследствие этого — об увеличении доли прибыли в доходах.

Коэффициент использования активов за 2021 год также увеличился по сравнению с 2020 и 2019 годом, характеризует повышение степени отдачи активов, т. е. повышение эффективности политики управления портфелем. Таким образом, было проведено грамотное распределение активов в пользу наиболее доходных финансовых инструментов, при этом со снижением стоимости риска.

Таким образом, проведя анализ финансовой деятельности на основе изученных методик и показателей, мы можем утверждать, что статистические данные ПАО «Банк ВТБ» за период с 2019 по 2021 годы говорят об отсутствии негативных тенденций, которые способны повлиять на финансовую устойчивость банка. Надежность и текущее финансовое состояние «Банк ВТБ» можно оценить как хорошие.

Соблюдение банком ПАО «ВТБ» установленных Банком России нормативов подтверждает эффективность принятых руководством банка мер по снижению риска ликвидности и его способности упрочить свое финансовое положение на рынке, что уже положительно сказывается на стабильности банка, так как он находится в топе самых успешных и надежных банков в нашей стране. Основной активной операцией банка «ВТБ» является кредитование, потому что наибольшую долю активов банка занимают кредиты. Поэтому риски, которые могут возникнуть с ростом ссудной задолженности, важны для деятельности банка. Также следует отметить, что «ВТБ» является одним из крупных кредиторов предприятий реального сектора экономики страны. Банк проводит взвешенную кредитную политику, обеспечивая высокое качество кредитного портфеля, что позволяет своим клиентам получить качественные услуги.

Рассмотрим и проведем оценку финансовой деятельности АО ВТБ Капитал Управление активами в составе совокупного дохода Группы ВТБ.

По данным Bloomberg, ВТБ Капитал занял первое место среди организаторов размещений на рынках долгового капитала в России и провел 82 транзакции объемом более 5,9 млрд долларов США, обеспечив себе долю рынка в 14 %. Лидерство ВТБ Капитал также отмечено агентствами Dealogic и Refinitiv, которые признали ВТБ Капитал лучшим среди организаторов размещений на долговых рынках России, СНГ и Восточной Европы.

В 2021 году ВТБ Капитал сохранил лидерство в сегменте ESG-инструментов, оставаясь единственным банком, участвовавшим во всех международных размещениях ESG-инструментов российских эмитентов. ВТБ Капитал разместил 7 выпусков ESG-облигаций (включая 2 социальных и 5 «зеленых» выпусков) совокупным объемом 1,9 млрд долларов США.

Рассчитаем долю основных финансовых показателей (активы, обязательства, доходы, расходы, прибыль до налогообложения, чистая прибыль) деятельности ВТБ Капитал Управление активами, используя данные из финансовой отчетности за 2019 г., 2020 г. и за 9 месяцев 2021 г., так как согласно сообщению о нераскрытии отчетности [4] ВТБ Капитал Управление активами не раскрыл данные финансовой отчетности за отчетный 2021 год (табл. 4). Данные расчеты помогут нам определить масштабы деятельности ВТБ Капитал в составе Группы, значение бизнеса для Группы, риски, влияние на доходности и прибыльность группы, а также возможности и целесообразности расширения ВТБ Капитал.

Таблица 4 – Доля активов ВТБ Капитал Управление активами в активах Группы ВТБ за 2019–2021 гг.

Подразделение	2021 (9 мес.)		2020		2019	
	млрд руб.	уд. вес	млрд руб.	уд. вес	млрд руб.	уд. вес
Активы						
ВТБ Капитал	7,3	0,03	7,3	0,04	5,1	0,03
Группа ВТБ	20592,4	100	18142,2	100	15516,1	100
Обязательства						
ВТБ Капитал	1,1	0,01	2,0	0,01	1,3	0,01
Группа ВТБ	18498,5	100	16419,5	100	13862,8	100
Доходы						
ВТБ Капитал	5,1	0,5	12,8	0,9	9,8	0,7
Группа ВТБ	1029,4	100	1290,0	100	1383,7	100
Расходы						
ВТБ Капитал	3,6	0,4	4,5	0,3	5,1	0,4
Группа ВТБ	829,9	100	1337,1	100	1252,4	100
Прибыль до налогообложения						
ВТБ Капитал	1,4	0,4	1,8	2,0	1,6	0,6
Группа ВТБ	323,0	100	89,7	100	252,9	0,6
Чистая прибыль						
ВТБ Капитал	1,1	0,4	1,4	1,8	1,2	0,5
Группа ВТБ	257,6	100	75,3	100	201,2	100
ROE						
ВТБ Капитал	0,2	-	0,3	-	0,4	-
Группа ВТБ	16,5	-	4,4	-	12,8	-
ROA						
ВТБ Капитал	0,1	-	0,2	-	0,2	-
Группа ВТБ	1,6	-	0,4	-	1,3	-

Доля ВТБ Капитал в совокупных активах Группы ВТБ незначительна, соответственно бизнес ВТБ Капитал не оказывает сильного воздействия на итоговые результаты деятельности Группы.

Еще одним важным показателем эффективности финансовой деятельности являются обязательства кампании. Удельный вес совокупных обязательств (как краткосрочных, так и долгосрочных) ВТБ Капитал Управление активами в обязательствах Группы ВТБ в целом за 2019–2021 гг. занимает малую часть, а именно 0,01 % от общей суммы обязательств Группы за все три исследуемых нами периода. Доходы ВТБ Капитал в 2020 году выросли на 3 млрд руб. по сравнению с 2019 годом и составили 12,8 млрд рублей. Удельный вес доходов в совокупном доходе Группы также меньше 1 %. Следует обратить внимание на то, что доля доходов ВТБ Капитал увеличилась в 2020 году с 0,7 % до 0,9 %, это было связано с наивысшей активностью инвесторов и популярностью финансового рынка в 2020 году. Доля расходов ВТБ Капитал держится на уровне 0,3–0,4 %. Прибыль до налогообложения и чистая прибыль имеет тенденцию к увеличению. Доля чистой прибыли ВТБ Капитал увеличилась в 2020 году на 1,3 и составила в 1,8 % от чистой прибыли Группы за отчетной год. Это обусловлено, как упоминалось выше, большим притоком инвесторов на фондовый рынок и повышенным интересом населения к инвестированию, большое влияние на прибыльность и доходность на фондовом рынке в 2020 году оказала пандемия Covid-19 и связанные с ней ограничения, вследствие чего индексы мировых бирж показывали сильную волатильность. Показатели рентабельности у ВТБ Капитал находятся на низком уровне.

Доходы и прибыль ВТБ Капитал превышают доходы и прибыль Тинькофф Капитал в несколько раз за 2021–2019 годы. Так, Тинькофф Капитал отработал в 2019 и в 2020 годах в убыток, который составил 14 202 тыс. руб. и 7 137 тыс. руб. [2] соответственно, а в 2021 году, согласно Консолидированной отчетности по МСФО за 2021 год, деятельность кампании показала прибыль 77 717 тыс. руб. [3].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ВТБ Капитал достаточно крупная и более доходная компания по сравнению с конкурентами, а именно Тинькофф Капитал, но в составе группы занимает малую позицию и не оказывает сильного влияния на доходность и прибыльность бизнеса Группы ВТБ.

В современных геополитических условиях данное направление расширять не рекомендуется, несмотря на наличие финансовых возможностей у компании, но сохранить и поддержать на том же уровне, как и в 2021 году, вполне возможно путем расширения линейки инвестиционных продуктов, направленных на инвестиции в российский и китайский рынок напрямую, минуя посредников.

Список литературы

1. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон №395-1-ФЗ от 02.12.1990 г. – URL: <https://base.garant.ru/10105800>.
2. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Тинькофф Капитал», составленная в соответствии с МСФО за 2020 год и Аудиторское заключение к ней. – URL: https://cdn.tinkoffcapital.ru/static/documents/AZ_MSFO_2020.pdf.
3. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Тинькофф Капитал», составленная в соответствии с МСФО за 2021 год и Аудиторское заключение к ней. – URL: <https://cdn.tinkoffcapital.ru/static/documents/bfo-auditorskoe-zakluchenie-2021-msfo.pdf>.
4. Группа ВТБ сообщает о рекордной годовой прибыли по МСФО за 2021 год // Официальный сайт ПАО «Банк ВТБ». – URL: <https://www.vtb.ru/o-banke/press-centr/novosti-i-press-relezy/2022/02/2022-02-21-gruppa-vtb-soobshchaet-o-rekordnoy-godovoy-pribyli-po-msfo-za-2021-god/>.
4. Интерфакс. Центр раскрытия корпоративной информации. – URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/event.aspx?EventId=NZJCqU0qDEeaQX-ALBOHnpg-B-B>.
5. Консолидированная финансовая отчетность Банка ВТБ и его дочерних компаний по состоянию на 31 декабря 2021 года // Официальный сайт ПАО «Банк ВТБ». – URL: https://www.vtb.ru/media/Files/aksioneram-i-investoram/finansovaya-informatsiya/msfo/ezhekvartalnye/2021/rus/4q/Report_Y21_RUS.pdf.
6. Все выгодные предложения банков, страховых, МФО // Выберу.ру. Сетевое издание. – URL: <https://www.vbr.ru/>.
7. Алексанова Е.В., Мади С.М. Банковская деятельность в диаграммах и таблицах // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2021. – № 15. – С. 63-69.
8. Биджоян Д.С., Богданова Т.К., Неклюдов Д.Ю. Стресс-тестирование кредитного риска кластера российских коммерческих банков // Бизнес-информатика. – 2019. – Т. 13. – № 3. – С. 35-51.
9. Голайдо И.М., Цвырко А.А., Сухорукова Н.В. Теоретические аспекты применения маркетинговой стратегии в инвестиционной деятельности коммерческого банка // Вестник ОрелГИЭТ. – 2019. – № 3 (49). – С. 20-26.
10. Зернова Л.Е. Стратегия управления банковскими операциями как инструмент обеспечения финансовой устойчивости коммерческого банка // Актуальные проблемы современности: наука и общество. – 2020. – № 1 (26). – С. 37-40.
11. Ивинская М.С. Классификация сделок слияний и поглощений кредитных организаций // Вестник ОрелГИЭТ. – 2020. – № 4 (54). – С. 119-122.
12. Карташова И.А. Развитие кредитной политики коммерческого банка с учетом стратегии Банка России // Экономическая среда. – 2020. – № 2 (32). – С. 37-41.
13. Михалина Л.М., Голованов Е.Б. Оценка качества банковских услуг как инструмент повышения эффективности деятельности банка // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2020. – № 3 (123). – С. 47-53.
14. Павленко И. Г. Подходы к определению экономической сущности понятия «эффективность» // Экономика и управление. – 2006. – № 1. – С. 36.
15. Полянин А.В., Долгова С.А., Иващенко Т.Н. Направления применения цифровых технологий в банковском секторе России // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2019. – № 3. – С. 146-153.
16. Ручкина Е.В., Алексанова Т.Н. Кредит как главная составляющая денежно-кредитной политики // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2021. – № 13. – С. 36-39.
17. Рыкова И.А., Уварова Е.Е. Анализ рынка банковских продуктов и услуг на примере ПАО "Банк Уралсиб" // Экономическая среда. – 2021. – № 3 (37). – С. 33-39.
18. Спиридонова А.В. Анализ и сравнение инвестиционных банковских продуктов // Научные Записки ОрелГИЭТ. – 2021. – № 4 (40). – С. 64-73.
19. Financial and organizational mechanisms of managing innovational development of region's economy / Minakova E.I., Krylova A.V., Armanshina G.R., Dumnova N.A., Ilminkaya S.A. // Advances in Intelligent Systems and Computing. – 2018. – Vol. 622. – P. 647-658.
20. Financial technologies in the context of development of the Russian economy / Dudina E.V., Baranovskaia I.A., Derepasko S.V., Rudnikova N.P., Dolzhikova H.V. // Lecture Notes in Networks and Systems. – 2020. – Vol. 73. – P. 121-129.
21. Parushina N., Deminova S., Suchkova N. Prerequisites for the growth of the life quality through assessing transactions and payments in the banking sector // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. – 2019. – Vol. 274. – No. 1. – P. 012123.
22. Perspectives of development of the system of project financing: evidence from Russia / Parshutina I.G., Stepanova O.A., Kuznetsova I.V., Altyinnikova L.A., Yamshchikova T.N. // International Journal of Economic Perspectives. – 2017. – Vol. 11. – No. 3. – P. 418-423.

УДК 339.543(470)

DOI: 10.36683/2076-5347-2022-2-60-84-90

JEL: E65, H27

Шалаев И.А., Кожанчиков О.И., Матвеев В.В.

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЙ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шалаев Илья Андреевич

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Экономика и экономическая безопасность»
Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО
«Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028,
г. Орел, бульвар Победы, д. 5А
viper18111988@yandex.ru

Shalaev Ilya Andreevich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate
Professor of Economics and Economic Security Department
Central Russian Institute of Management – Branch of The
Russian Presidential Academy of National Economy and Public
Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian
Federation
viper18111988@yandex.ru

Кожанчиков Олег Игоревич

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Экономика и экономическая безопасность»
Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО
«Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028,
г. Орел, бульвар Победы, д. 5А
okozhanchikov@yandex.ru

Kozhanchikov Oleg Igorevich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate
Professor of Economics and Economic Security Department
Central Russian Institute of Management – Branch of The
Russian Presidential Academy of National Economy and Public
Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian
Federation
okozhanchikov@yandex.ru

Матвеев Владислав Владиславович

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Экономика и экономическая безопасность»
Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО
«Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028,
г. Орел, бульвар Победы, д. 5А
vvmatveev@list.ru

Matveev Vladislav Vladislavovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate
Professor of Economics and Economic Security Department
Central Russian Institute of Management – Branch of The
Russian Presidential Academy of National Economy and Public
Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian
Federation
vvmatveev@list.ru

В данной статье проведен экономико-статистический анализ поступлений таможенных платежей в Российской Федерации. В частности, осуществлена качественная оценка поступлений таможенных платежей в Федеральный бюджет РФ, а также отражена динамика показателей всех видов таможенных платежей на примере нефтегазового сектора за 2019–2021 гг.

In the article, economic and statistical analysis of customs payments receipts in the Russian Federation is carried out. In particular, a qualitative assessment of customs payments receipts to the Federal Budget of the Russian Federation was carried out, as well as indicators dynamics of all types of customs payments on the example of oil and gas sector for 2019–2021 was demonstrated.

Ключевые слова: таможенный орган, таможенные платежи, внешнеторговая деятельность, таможенно-тарифное регулирование, Евразийский экономический союз.

Keywords: customs authority, customs payments, foreign trade activity, customs and tariff regulation, Eurasian Economic Union.

Для цитирования: Шалаев И.А., Кожанчиков О.И., Матвеев В.В. Анализ поступлений таможенных платежей в Российской Федерации // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 2 (60). – С. 84–90. – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-84-90>

For citation: Shalaev I.A., Kozhanchikov O.I., Matveev V.V. Analysis of Customs Payments Receipts in the Russian Federation. *OrelSIET bulletin*. 2022;2 (60):84–90. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2076-5347-2022-2-60-84-90>

Целью статьи является рассмотрение таможенных платежей с учетом их таможенных пошлин и анализ их поступлений в Российской Федерации в зависимости от отрасли экономики. Актуальностью данной статьи является изучение последних изменений в уплате таможенных платежей, которые играют важную роль в доходах Федерального бюджета Российской Федерации. Особое внимание уделено анализу вклада таможенных пошлин по отраслям экономики в бюджет Российской Федерации, таможенным правилам ВЭД и контролю за оборотом подакцизных товаров.

Публичное назначение таможенных пошлин возникло потому, что все пошлины, регулярно взимаемые таможенными органами, зачисляются в федеральный бюджет, становятся финансовым доходом федерального бюджета и не могут быть использованы на другие цели. Таможенные пошлины защищают не только экономические и политические интересы страны, но и местных производителей и сельское

хозяйство. Чем выше уровень тарифов, тем больше защита для отечественных производителей. Тарифы применяются как к юридическим, так и к физическим лицам [14, с. 249].

В ходе проведенного исследования было выявлено, что к основным функциям таможенных пошлин относятся:

1. Финансирование. Это одна из наиболее важных функций, поскольку она способствует увеличению доли доходов в государственном бюджете.

2. Протекционизм. Обеспечивает защиту отечественных производителей от иностранной конкуренции.

3. Балансировка. Предотвращает экспорт нежелательных товаров.

Изучив теоретико-правовые особенности уплаты таможенных платежей, хотелось бы подчеркнуть, что существует ряд принципов таможенного обложения, которые частично указаны в различных статьях Таможенного кодекса ТС [10]:

1. Всеобщность – платежи, уплачиваемые всеми участниками внешнеторговых операций.

2. Единая система таможенных платежей – единый и логичный набор платежей за товары и транспортные средства, проходящие через таможенную границу.

3. Интеграция таможенной и налоговой систем – таможенное и налоговое законодательство, используемое для взимания таможенных платежей.

4. Равное положение – все лица должны иметь возможность импортировать и экспортировать товары согласно законодательству Российской Федерации.

5. Пропорциональность таможенных пошлин – устанавливается предельный размер общей суммы импортных пошлин.

6. Свобода выбора плательщика таможенных платежей – возможность любому лицу уплатить таможенные пошлины.

Для проведения качественного анализа поступлений таможенных платежей в РФ необходимо четко представлять структуру таможенных платежей в современных условиях внешнеэкономической деятельности, наглядное изображение которой представлено на рисунке 1.



Рисунок 1 – Структура таможенных платежей [1, с. 1528]

Подробно раскроем структуру таможенных платежей и содержание некоторых из них. Таможенные пошлины являются обязательными сборами, взимаемыми таможенными органами с товаров и транспортных средств, пересекающих границы. Таможенные пошлины делятся на импортные, экспортные и сезонные. Отметим, что импортные пошлины уплачиваются при ввозе товаров на таможенную территорию стран ЕАЭС, а экспортные пошлины уплачиваются при экспорте товаров за пределы ЕАЭС. Сезонные пошлины, которые являются временными пошлинами, применяются в период сбора урожая и реализации сельскохозяйственной продукции.

Кроме основных таможенных пошлин, существуют защитные пошлины, такие как специальные, антидемпинговые, компенсационные. Раскроем сущность каждой из перечисленных: специальные пошлины вводятся для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции в целях снижения ущерба национальному производству, выпускающему подобные или аналогичные товары; антидемпинговые пошлины вводятся для защиты внутреннего рынка от товаров, экспортируемых по ценам ниже цен внутреннего рынка страны-производителя; на товары, импортируемые в страну, производство или экспорт которых субсидируется, налагаются компенсационные пошлины.

Раскрывая следующие существующие таможенные платежи, такие как таможенные сборы, необходимо подчеркнуть, что это обязательные сборы, взимаемые таможенными органами за оформление товаров, транспортных средств и другие меры в соответствии с таможенным законодательством ЕАЭС. Таможенная операция – деятельность, осуществляемая таможенными органами или иными лицами в соответствии с международными соглашениями и законодательством в области таможенного администрирования и таможенным законодательством государств-членов. Таможенное сопровождение – это сопровождение транспортных средств, перевозящих товары и грузы под таможенным контролем. Хранение означает хранение товаров на временных складах или таможенных складах.

Необходимо платить и другие налоги, такие как НДС и акцизы. НДС – это налог на товары, импортируемые в ЕС. Акцизы – это косвенный налог на потребительские товары (нефтепродукты, транспортные средства, алкоголь и табак), т. е. товары, спрос на которые не меняется при увеличении или уменьшении их стоимости. Налоги рассчитываются на основе тарифных кодов Таможенного союза и вида товара. Для расчета пошлин необходимо знать таможенную стоимость товара [4, с. 98].

Таможенная стоимость товара – это сумма цены товара и стоимости транспортировки до границы (или, в случае импорта, до Таможенного союза). Стоимость товара может быть получена декларантом из внешнеторгового контракта (договора), если груз получен от грузоотправителя. После определения таможенной стоимости таможенная пошлина рассчитывается на основании ставок, которые указаны в Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности. Напомним, что пошлины товара рассчитываются в зависимости от ставки. По методу исчисления существуют три вида пошлин: адвалорные, специфические, комбинированные (предельные и суммарные).

После рассмотрения способа расчета таможенных пошлин раскроем следующие: НДС, акцизы и таможенные сборы. Необходимо учитывать, что таможенные платежи должны уплачиваться в валюте страны, в которой товары проходят таможенное оформление. Более подробный расчет действующих таможенных пошлин приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчеты таможенных платежей [3, с. 136]

Виды таможенных платежей	Подвиды таможенных платежей		Правило расчета	Пример расчета
Пошлины	Адвалорные		устанавливаются в процентах от таможенной стоимости товара	5 % от таможенной стоимости товара
	Специфические		устанавливаются в абсолютном выражении с единицы импортированного товара	5 евро за 1 шт.
	Комбинированные	суммарные	расчет ведется по адвалорной и специфической частям, которые затем суммируются	5 евро за 1 шт. плюс 8 % от таможенной стоимости
		предельные	в качестве таможенной пошлины берется либо адвалорная, либо специфическая часть, имеющая наибольшее значение	10 %, но не менее 0,2 евро за 1 кг
Налоги	НДС		определяется согласно Налоговому кодексу Российской Федерации	статья 164 НК РФ
	Акцизы		определяются согласно Налоговому кодексу Российской Федерации	статья 193 НК РФ
Таможенные сборы	За таможенное оформление		размер устанавливается Правительством РФ	Постановление Правительства РФ от 26.03.2020 № 342
	За таможенное сопровождение		сумма таможенных платежей зависит от расстояния перемещения груза	Постановление Правительства РФ от 11.09.2018 № 1082
	За хранение		размер таможенных сборов не может превышать примерной стоимости затрат таможенных органов за совершение действий, в связи с которыми установлен таможенный сбор	п. 3 статьи 47 ТК ЕАЭС

Перейдем к рассмотрению динамики перечисления средств в Федеральный бюджет РФ за 2019–2021 гг. согласно официальным данным ФТС России (табл. 2). В 2021 г. в федеральный бюджет, формируемый ФТС, поступило на 51 % больше доходов, чем в 2020 г. Платежи, взимаемые при импорте товаров, по сравнению с 2020 г. увеличились на 26 %. Проанализировав статистику поступления таможенных платежей в бюджет РФ, можно сказать, что основной причиной роста платежей от импорта является рост объемов налогооблагаемого импорта из стран дальнего зарубежья.

Таблица 2 – Перечисление средств в Федеральный бюджет РФ за 2019–2021 гг., млрд руб. [12]

Вид ВЭД	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп роста 2021/2019
Экспорт	3 618,4	1 148,1	2 526,0	0,698
Импорт	2 109,4	3 444,0	4 352,0	2,063
Всего доходов, администрируемых таможенными органами	5 729,0	4 751,8	7 156,0	1,249

Платежи, взимаемые при экспорте товаров, по сравнению с 2020 г. увеличились на 120 %. На уровень экспортных платежей повлияло восстановление мирового энергетического рынка, которое привело к увеличению доходов от продажи нефти и газа. Введение в 2021 г. экспортных пошлин на зерновые, некоторые металлы и древесину значительно увеличило экспортные поступления от основных продуктов питания и продовольственных товаров.

Таблица 3 – Динамика поступления таможенных платежей в Федеральный бюджет в 2019–2021 гг., млрд руб. [12]

Таможенные платежи	2019 г.	2020 г.	2021 г.
НДС на ввозимые товары	2 913,3	3 916,9	4 204,6
Акцизы на производимые товары	969,6	959,1	948,8
Акциз на ввозимые товары	98,7	106,3	111,9
Ввозная таможенная пошлина	655,5	694,7	774,0
Прочие платежи	2 087,3	2 149,0	2 177,3
Итого	6 724,4	7 826,0	8 216,6

НДС на ввозимые товары в период с 2019 по 2021 год имеет тенденцию к увеличению. Так, НДС с 2019 по 2020 год вырос на 34,4 %, с 2020 по 2021 год – на 7,3 %. Акцизы на производимые товары, в отличие от акцизов на ввозимые товары, с каждым годом уменьшаются. Размер акцизов на производимые товары с 2019 по 2021 год уменьшился на 2,2 %, а акциз на ввозимые товары с 2019 по 2021 год увеличился на 13,04 %. Ввозная таможенная пошлина с каждым годом увеличивается. Так, с 2019 по 2020 год произошел рост на 6 %, с 2020 по 2021 год – на 11,4 %. Таким образом, общее количество таможенных платежей, поступающих в Федеральный бюджет в 2019–2021 гг. увеличилось на 22,2%, а именно на 1 492,2 млрд руб.

Далее рассмотрим статистику поступления таможенных платежей в сравнении 2019 и 2020 годами. По итогам 2020 года таможенные поступления в федеральный бюджет составили 4751,7 млн рублей, что на 977,34 млн рублей (17 %) меньше, чем в 2019 году. Данные гистограммы показывают, что значительные отклонения от прогнозируемых доходов на 2020 год обусловлены различиями в социально-экономическом развитии и влиянием на экономику запретов и ограничений, связанных с распространением вируса COVID-19.

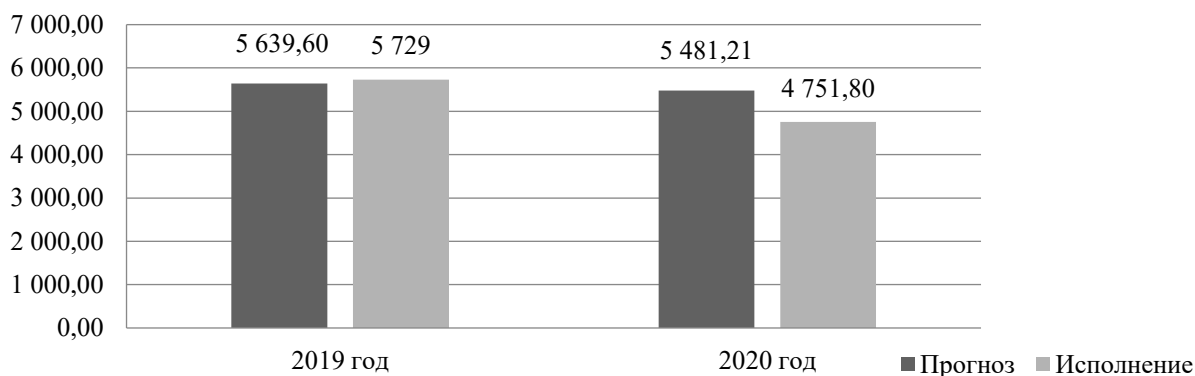


Рисунок 2 – Отклонение кассового исполнения Федерального бюджета от прогноза в 2019–2020 гг., млн руб. [5]

Важной частью пополнения федерального бюджета является поступление таможенных платежей. Раскроем наиболее весомое такое, как поступление от товарооборота в сфере поставки нефтепродуктов и газа. В ходе проведения анализа поступлений таможенных платежей в Российской Федерации представим наглядно фактические изменения по направлениям доходов в бюджет РФ от товарооборота в сфере поставки нефтепродуктов и газа за 2019–2020 гг., такие как НДС, акцизы, ввозные пошлины (распределенные), вывозные пошлины: на газ, нефтепродукты, нефть (рис. 3).

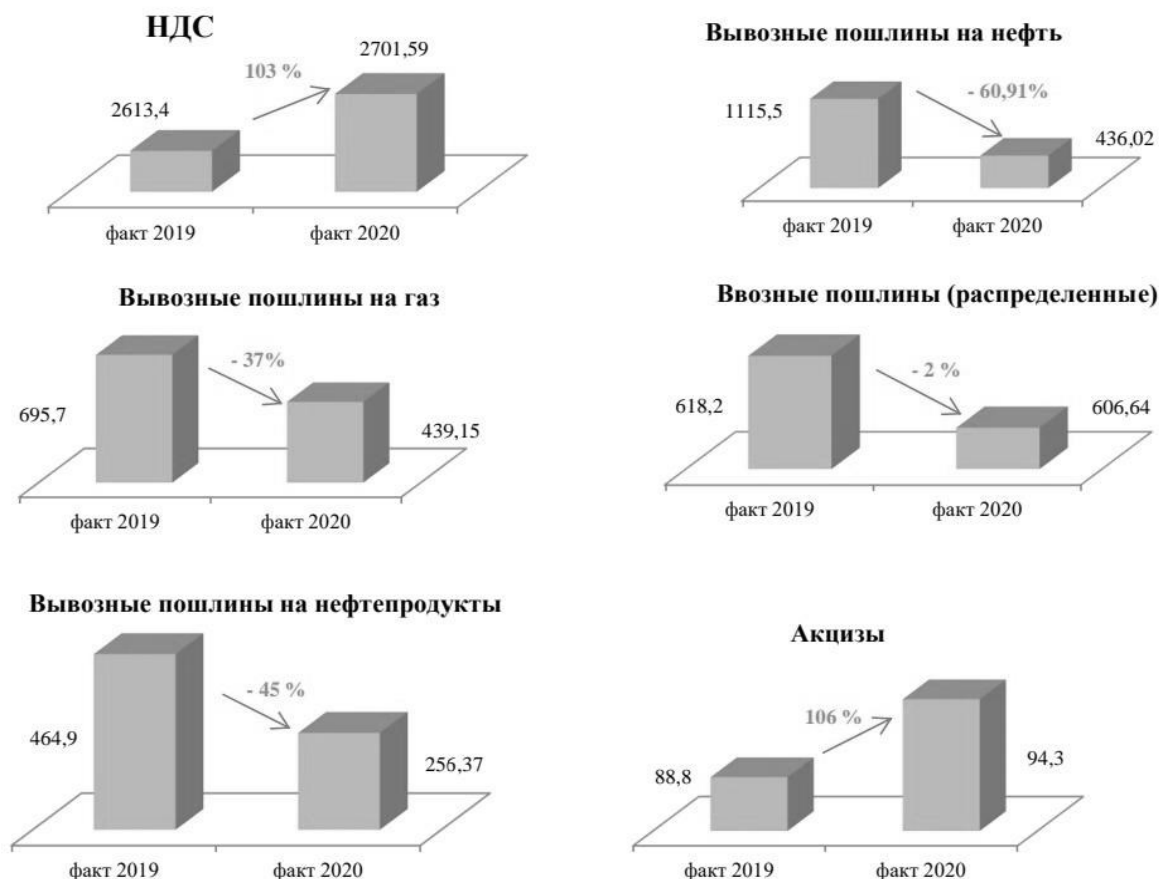


Рисунок 3 – Фактические изменения по направлениям доходов в бюджет РФ от товарооборота в сфере поставки нефтепродуктов и газа за 2019–2020 гг., %.

Анализируя данные на рисунке 3, можно сделать следующие выводы: оценивая фактическое значение вывозных пошлин на нефть в РФ в 2019 г. по сравнению с 2020 г., мы видим значительное уменьшение почти в 3 раза, характеризующееся снижением на 60,91 %. Однако по факту виден незначительный подъем акцизов на 6 % в исследуемом периоде.

Значимую роль в системе таможенных платежей играют льготы. Их предоставление выгодно не только для лиц, осуществляющих внешнеторговую деятельность, но и для государства. Благодаря льготам создаются благоприятные условия для экспорта и импорта в определенных сферах экономики [11]. Всего за 2020 г. Федеральной таможенной службой России и таможенным органам было предоставлено льгот по уплате таможенных платежей на сумму 922 691 758,04 тыс. руб. Наименьшее количество льгот предоставляется важнейшим и жизненно необходимым медицинским изделиям, которые составляют 7,7 % от общего числа предоставляемых льгот. Отметим, что 14,8 % дохода приходится на сырую нефть, добытую или извлеченную из углеводородов, находящихся в недрах земли и отвечающих определенным требованиям [2]. Количество льгот на товары, экспортируемые и импортируемые в рамках соглашения о разделе продукции (СРП), составляют 9,7 %. Наибольшее количество льгот предоставляется для технологического оборудования – 19,8 %, товаров, ввозимых или вывозимых с территории особой экономической зоны (ОЭЗ), – 18,9 % и прочих товаров – 29,1 %.

Рисунок 4 наглядно демонстрирует удельный вес основных видов льгот на товары, экспортируемые и импортируемые в рамках соглашения о разделе продукции (СРП) в 2020 г. Как следует из представленных данных, наибольший удельный вес в структуре льгот занимают льготы, предоставляемые по экспортно-импортным операциям с технологическим оборудованием (19,8 %).

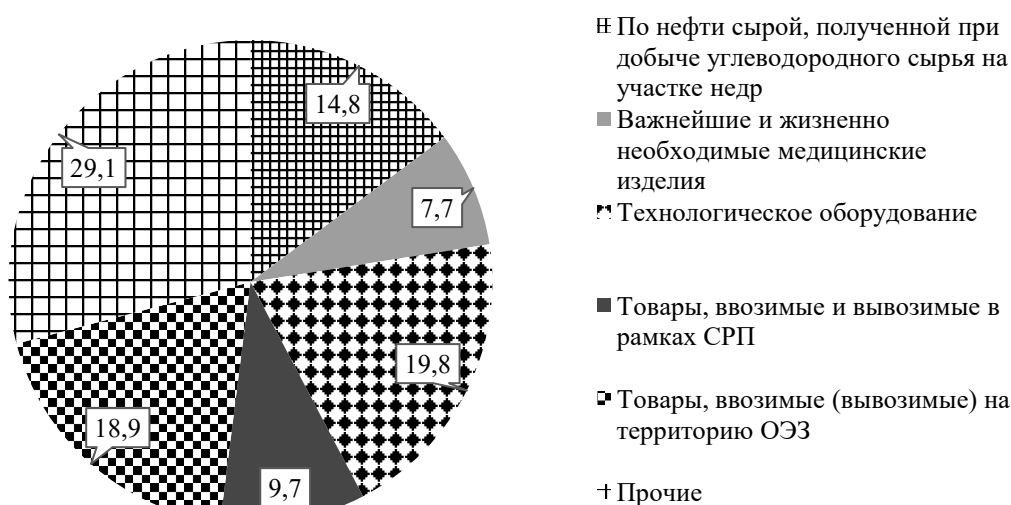


Рисунок 4 – Удельный вес основных видов льгот на товары, экспортируемые и импортируемые в рамках соглашения о разделе продукции (СРП) в 2020 г. [12]

Согласно официальным данным ФТС России 1 983,7 млрд рублей перечислено в бюджет в I квартале 2022 г. Это на 34,6 % превышает установленное прогнозное задание. Сумма дополнительно перечисленных платежей равна 509,4 млрд рублей. Сумма платежей, взимаемых при ввозе товаров, составила 1 120,8 млрд рублей. Это на 199,9 млрд рублей выше аналогичного показателя 2021 г. [15]. Доходы от импорта товаров достигли 56,5 % от общей суммы администрируемых ФТС России платежей. Таможенные платежи от экспорта товаров составили 880,8 млрд рублей. Это на 496,3 млрд рублей больше аналогичного показателя прошлого года. Такая динамика экспортных платежей обусловлена увеличением сумм доходов от экспорта газа и прочих несырьевых продовольственных товаров.

Таким образом, таможенные платежи являются важной системой управления внешнеэкономической деятельностью и показателем экономического развития. Эффективность этой системы зависит от налогового и таможенного законодательства государств-членов Евразийского экономического союза и законодательства каждого государства-члена ЕАЭС, а также от стратегических целей каждой страны [2; 9, с. 151].

Таможенные платежи на сегодняшний день играют важную роль в доходной части государственного бюджета Российской Федерации. Таможенные платежи являются инструментом защиты не только экономических и политических интересов страны, но и местных производителей и сельского хозяйства. Таможенные платежи взимаются с юридических и физических лиц. В настоящее время существует большое количество видов таможенных пошлин, в частности защитные пошлины, такие как специфические, антидемпинговые и компенсационные.

Обязательным условием, которое следовало бы упомянуть, является оплата таможенных платежей в валюте страны, в которой товар проходит таможенную декларацию. Важную часть федерального бюджета пополняют таможенные пошлины, уплачиваемые при торговле нефтегазовыми продуктами. При этом стоит отметить, что величина таможенных платежей в бюджет РФ зависит и от внешних факторов, таких как санкции или же последствия пандемии COVID-19.

Проанализировав динамику поступления таможенных платежей в Федеральный бюджет, можно сделать вывод, что больше всего изменения коснулись НДС на ввозимые товары в период с 2020 по 2021 год, которые свидетельствуют об увеличении на 287,7 млрд руб.

Список литературы

1. Агашкова А.В. Статистико-экономический анализ налоговых поступлений в бюджетную систему РФ / А.В. Агашкова, А.А. Карцева // Экономика и социум. – 2017. – №3(34). – С. 1527-1533.
2. Евразийский экономический союз. – URL: <http://www.eaeunion.org/>.
3. Инновационные технологии в сфере налогового контроля / О.И. Кожанчиков, И.А. Шалаев, В.В. Тишаев, И.И. Кружкова // Экономика и предпринимательство. – 2020. – №5(118). – С. 135-142.
4. Использование инновационных информационных технологий при модернизации и повышении эффективности налогового администрирования и налогового контроля в условиях развития цифровой

трансформации экономики и своевременного применения технологий больших данных / О.И. Кожанчиков, О.И. Карпова, С.А. Ильминская, И.А. Шалаев // Вестник ОрелГИЭТ. – 2021. – №4(58). – С. 92-104.

5. Итоги внешней торговли Российской Федерации в январе-марте 2020 г. // Департамент статистического сопровождения внешнеэкономической деятельности. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/786f78baeb2af1bb2007c9e217544076/ItoGiTorgovli_01_03_2020.pdf.pdf.

6. Кулыша А.В. Развитие инновационных технологий в России в условиях санкций и импортозамещения / А.В. Кулыша, С.С. Староколычева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – №4(22). – С. 268-272.

7. Рудакова О.В. Россия: уровень экономического развития и участия в мировом хозяйстве / О.В. Рудакова, В.П. Бардовский, Г.А. Филонов // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №1(23). – С. 128-133.

8. Рудакова О.В. Тарифная политика российского государства / О.В. Рудакова, Л.М. Марченкова // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Т.9. – №5. – С. 44-50.

9. Сидорина К.Ю. Внешнеэкономическая деятельность предприятий как фактор экономического развития региона // Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления: Материалы межрегиональной заочной научно-практической конференции, Орел, 2018 г. / под редакцией А.В. Полянина. – Орел: Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС, 2019. – С. 150-153.

10. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (ред. от 29.05.2019) (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/.

11. Таможенный портал для участников ВЭД / Альта – Софт. – URL: <http://www.alt.ru>.

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

13. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 № 289-ФЗ (последняя редакция). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304093/.

14. Шалаев И.А. Инновационный механизм казначейского контроля в финансово-бюджетной системе / И.А. Шалаев, О.И. Кожанчиков, В.М. Лебедев // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 3(116). – С. 248-259.

15. Шалаев И.А. Федеральная таможенная служба России: перспективы развития. – URL: https://regionorel.ru/novosti/novosti/federalnaya_tamozhennaya_sluzhba_rossii_perspektivy_razvitiya/?sphrase_id=292471.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ

ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

1. Редакция журнала «Вестник ОрелГИЭТ» принимает к рассмотрению только материалы, поступившие по электронной почте. Материалы для публикации рекомендуется отправлять по адресу: gio-ogiet@mail.ru. Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование, необходимое научное и стилистическое редактирование всех материалов, принятых к публикации.

2. Редакция принимает к рассмотрению статьи и материалы, отражающие научные взгляды, результаты и достижения фундаментальных и теоретико-прикладных исследований в области экономики и других социально-гуманитарных наук, а также отдельных направлений естественно-технических наук (математики, информатики, товароведения, технологии и гигиены питания). Материалы, не соответствующие по тематике перечисленным предметным областям, к рассмотрению не принимаются.

3. Каждая научная статья должна иметь рецензию специалиста соответствующего научного профиля (доктора или кандидата наук). Кроме того, для публикации статей аспирантов, соискателей ученой степени кандидата наук должна быть представлена рекомендация научного руководителя.

4. Редакция направляет статью на рецензирование члену редакционного совета, курирующему соответствующее направление / научную дисциплину. Привлечение внешних рецензентов возможно в следующих случаях: отсутствует член редсовета, курирующий определенное направление (научную дисциплину); член редакционного совета не имеет возможности подготовить рецензию; редакционный совет не соглашается с мнением высказанным в рецензии члена редсовета; поступает статья от члена редакционного совета.

5. В качестве рецензентов рукописей статей, поступающих для публикации, привлекаются известные специалисты в данной предметной области, имеющие в течение последних пяти лет публикации в рецензируемых источниках по рассматриваемой тематике. К рецензированию рукописей статей научных работников привлекаются специалисты с соответствующей или более высокой ученой степенью.

6. Рецензент должен рассмотреть направленную статью в течение 2-х недель с момента получения и направить в редакцию (по e-mail, почтой РФ) мотивированный отказ от рецензирования или рецензию.

7. После получения рецензий на очередном заседании редакционного совета рассматривается вопрос о поступивших статьях и принимается окончательное решение на основе оценки рецензии об опубликовании или отказе в опубликовании статей. На основе принятого решения авторам направляется письмо (по e-mail, почтой РФ) от имени ответственного редактора журнала. В письме дается общая оценка статьи, если статья может быть опубликована после доработки / с учетом замечаний – даются рекомендации по доработке / снятию замечаний, если статья не принимается к опубликованию – указываются причины такого решения.

8. Рецензии хранятся в редакции в течение 5 лет. При поступлении запроса в Министерство образования и науки Российской Федерации могут быть предоставлены копии рецензий. По запросам авторов рукописей и экспертных советов ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии по статье без указания Ф.И.О. рецензентов.

9. Статья, возвращенная автором в редакцию после устранения замечаний, направляется для повторного рецензирования тому же члену редакционной коллегии, который осуществлял первичное рецензирование данной статьи.

ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ:

1. Статья должна носить аналитический, а не описательный характер, автор должен четко сформулировать круг рассматриваемых вопросов (проблем), их актуальность, цели исследования и результаты (выводы, рекомендации). Позиция автора должна быть аргументирована и логически выдержана.

2. К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1 печатного листа (10 000-40 000 знаков).

3. Обязательным элементом является список литературы. Он приводится в конце рукописи в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания (ГОСТ Р 7.0.5–2008).

4. В статье рекомендуется привести ссылки на литературные источники и приведенные в ней статистические данные. Ссылки следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления» (в квадратных скобках указывается номер источника в списке литературы).

5. Количество авторов (соавторов) статьи – не более 3 человек. В одном номере публикуется не более 2 статей одного автора (соавтора). Статьи аспирантов должны сопровождаться рекомендацией (отзывом) за подписью научного руководителя или заведующего кафедрой.

6. Представляя текст работы для публикации в журнале, авторы гарантируют правильность указания всех приведенных сведений, оригинальность присланных материалов, отсутствие плагиата и других форм неправомерного заимствования в рукописи произведения, надлежащее оформление всех заимствований. Авторы публикуемых материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений. Авторы дают согласие на обработку редакцией своих персональных данных, в соответствии с требованиями Федерального закона от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных» и размещение полного текста статьи в сети Интернет на официальных сайтах журнала «Вестник ОрелГИЭТ» (http://orelgiel.ru/public/Vestnik_OrelGIET), Научной электронной библиотеки (www.elibrary.ru), а также в российских и иностранных научных базах данных и электронных библиотеках (ст. 1286 и 1238 Гражданского Кодекса Российской Федерации).

7. Направление материалов в редакцию для публикации означает согласие автора с данными требованиями.

МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯМ, НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ!

Редакция оставляет за собой право отклонять присланные работы, если они не соответствуют профилю журнала, редакционным требованиям, нормам научной этики, либо нарушают законодательство РФ.

OrelSIET BULLETIN

№ 2 (60)
2022

**QUARTERLY THEORETICAL
AND PRACTICAL JOURNAL**

Postal subscription is carried out
at all Postal Telegraph Offices
according to the union catalog
«Pressa Rossiji» («Russian
Press») code 36888

Publisher:

Orel State University
of Economics and Trade
Orel, 12 Oktyabrskaya Street

The journal is registered by the
Federal Service for Supervision of
Communications, Information
Technology, and Mass Media
(Roskomnadzor)

Registration License:

ПИ № ФС 77-67656
10th November 2016

Founder:

Orel State University
of Economics and Trade
Orel, 12 Oktyabrskaya Street

The journal is in the List of chief
scientific journals and
publications under review in
which the main scientific results
of doctoral and candidate's
theses recommended by High
Attestation Commission of the
Russian Federation of Russian
Ministry of Education must be
published (№ 517)

The journal is included into
Russian Science Citation Index
(RSCI)

The Journal has been published since 2007 and is a regular scientific edition issued to develop research activity, support scientific schools and to train highly qualitative specialists. The journal publishes the results of scientific research on economic theory, management of national economy, accounting, statistics, commodity study and technology of public catering.

OrelSIET Bulletin is addressed to researchers, lecturers, post-graduate students and students who are interested in the newest results of fundamental and applied researches in different scientific branches.

Before publication all the materials are necessarily reviewed. Copies of the review or motivated refusal are sent to the authors (without any information about the reviewer). The reviews are placed in custody in the Editorial Office for 5 years and may be put at the disposal of the Ministry of Education and Science on demand.

Editorial Office of «OrelSIET Bulletin»:
302028, Orel, Oktyabrskaya st., 12

Telephone: +7 (486) 225-50-37
E-mail: rio-ogiet@mail.ru
http://orelgiyet.ru/public/Vestnik_OrelGIET

© OrelSUET, 2022

Format 60x84 $\frac{1}{8}$ Volume 12.0 printed sheets.
Circulation 1000 cop.

Passed for printing 29.04.2022.
Date of publication 02.06.2022.

Printed at the poligraphic base of Central Russian
Institute of Management, Branch of RANEP
Orel, 1 Panchuka Street

*Chief Editor***Rudakova Olga Viktorovna**

Doctor of Economic Sciences, Professor
Central Russian Institute of Management, branch of the
Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Orel, Russia

*Editorial Board***Vertakova Yulia Vladimirovna**

Doctor of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian
Federation, Kursk Branch, Kursk, Russia

Vozzhenikov Anatoly Vasilyevich

Doctor of Political Sciences, Professor
The Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Institute of Social Sciences,
Moscow, Russia

Voronkova Irina Evgenjevna

Doctor of Historical Sciences, Associate Professor
Orel State University named after I.S. Turgenev, Orel, Russia

Gloto Andrey Vladimirovich

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Novosibirsk State University of Economics and
Management, Novosibirsk, Russia

Zolotova Tatiana Valerianovna

Doctor of Physico-mathematical Sciences, Associate
Professor
Financial University under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia

Klochkova Nataliya Vladimirovna

Doctor of Economic Sciences, Professor
Ivanovo State Power University named after V.I. Lenin,
Ivanovo, Russia

Livcov Viktor Anatolyevich

Doctor of Historical Sciences, Professor
Orel State University of Economics and Trade, Orel, Russia

Nechaev Dmitry Nikolaevich

Doctor of Political Sciences, Professor
Voronezh branch of the Plekhanov Russian University of
Economics, Voronezh, Russia

Ogneva Valentina Vasilevna

Doctor of Political Sciences, Professor
Central Russian Institute of Management, Branch of The
Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Orel, Russia

Stepicheva Olga Aleksandrovna

Doctor of Economic Sciences, Professor
Michurinsk State Agrarian University, Michurinsk, Tambov
Region, Russia

Treshchevsky Yuri Igorevich

Doctor of Economic Sciences, Professor
Voronezh State University, Voronezh, Russia

Tsekhla Svetlana Yurievna

Doctor of Economic Sciences, Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol,
Russia

Tsybakov Dmitry Leonidovich

Doctor of Political Sciences, Associate Professor
The Civil Defence Academy of EMERCOM of Russia,
Khimki, Moscow region, Russia

Shmanev Sergey Vladimirovich

Doctor of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia

*Executive Editor
of the Economic Sciences Section***Lisichkina Nataliya Vladimirovna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade, Orel, Russia

*Executive Editor
of the Political Sciences Section***Malakhova Oksana Vladimirovna**

Candidate of Political Sciences, Associate Professor
Central Russian Institute of Management, Branch of The
Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Orel, Russia

*Copy Editor***Zaitseva Nataliya Nikolaevna**

Orel State University of Economics and Trade, Orel, Russia

*Technical Editor***Zhuchkov Alexander Aleksandrovich**

Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade, Orel, Russia

*Translation***Lepeshkina Galina Gennadiyevna**

Orel State University of Economics and Trade, Orel, Russia

TABLE OF CONTENTS

REGIONAL AND SECTORAL ECONOMY

Avezov A.Kh., Tohirov T.I. Development of Transport System as a Factor of Ensuring Economic Security of the Region	4
Zvyagintseva Ju.A., Isakova M.N. Trends in Warehouse Real Estate Market (on the example of Moscow region)	15
Tuktarova R.I., Divina T.V. Digital Transformation as a Priority Direction for the Development of Service Industry	20
Tsarenko I.V. Industry Specialization of Russian Regions as an Indicator of Sustainable Economic Development	27
Cherskov A.V. Interrelation of Resource Saving Management System and Sustainable Development of Industrial Enterprises	32

MANAGEMENT AND MARKETING

Vlasova M.V., Baranovskaya I.A., Dudina E.V., Derepasco S.V. Interaction Marketing as an Actual Concept of Establishing Relationship with Consumers	37
Makarova Yu.L., Karaeva E.N., Plakhov A.V. Features of Business Crisis under Modern Conditions	42
Nizyaev D.A., Belyakova M.Yu. Pandemic Impact on Event Marketing of Racing Events	50
Simonova M.V., Simonova E.V. Information Policy as Competitiveness Increase Factor of the Spanish Agency EFE	54

FINANCE

Afanesyan M.K., Pazinenko V.D. Features of Taxation System in the Russian Federation	61
Lazareva N.V., Ivolga A.G. Development of Banking System of the Russian Federation under Conditions of Sanctions	65
Maslova O.L., Artyomova N.V., Koldunov E.D., Goloktionova Ju.G. Investigation of the Mortgage Insurance Market in Russia	71
Orlova S.A., Spiridonova A.V., Bobrova E.A. Evaluation of Investment Products in the Total Income of Commercial Bank	77
Shalaev I.A., Kozhanchikov O.I., Matveev V.V. Analysis of Customs Payments Receipts in the Russian Federation	84

AUTHORS GUIDELINES	91
---------------------------	----

AUTHORS GUIDELINES

Editorial board reviews, carries out necessary scientific and stylistic editing of all the materials published in the journal by all means. Reviewing and editing of manuscripts (scientific, stylistic, technical) is carried out by the editorial council according to requirements of Higher Attestation Commission of Russian Federation to scientific literature publication. The editorial board has the right to decline the work out of line with the requirements to the publication. Editorial is not obliged to explain the authors nontechnical reasons for articles rejection. Highly skilled experts co-operate with the journal and their opinion is defining.

Editorial board does not guarantee any publication terms of articles having positive review. On the average, it takes 3-6 month to pass through the technical control and to get positive decision of the editorial board.

The Orel State University of Economy and Trade and editorial board of «OrelOSIET Bulletin» invites lecturers, practical workers, post-graduate students and students to cooperate. The journal subscribers will have priority at publication.

THE REVIEWING PROCEDURE OF SCIENTIFIC ARTICLES

1. Editorial Board of «OrelSIET Bulletin» reviews only the materials sent by e-mail. Materials for publication should be sent to: rio-ogiet@mail.ru. The articles are reviewed, and all necessary scientific and stylistic editing of the materials published in magazines OrelSUET is done by the Editorial Board according to the requirements of High Attestation Commission of Russian Federation

2. Materials and articles should correspond scientific views, results and achievements of fundamental and theoretical-applied researches in the sphere of economic science and other social-humanitarian sciences and a number of natural-technical sciences (mathematics, informatics, commodity study, technology and nutrition hygiene). Materials out of line with the themes of the subject areas are not considered.

3. Each article must have a review of a specialist (Doctor of Science, Professor). The articles of post-graduate students and applicants for scientific degree must also have a recommendation for publication written by the scientific supervisor.

4. The Chief Editor sends the article to the member of the Editorial Board in charge of the topic. If the member in charge is absent or is the author of the article, the material is sent to external reviewers.

5. The external reviewers can be well-known specialists in the sphere who have had published articles for the last 5 years in the reviewed journals. They should have the same or higher scientific degree.

6. The reviewer must send a review or motivated refusal within 2 weeks since the date of getting the material by post of Russian Federation or email.

7. All the articles having a review of Editorial Board are discussed at the regular meeting and a decision on publication is made. The author is sent a letter concerning the decision (by post or e-mail).

8. The reviews are placed in custody in the Editorial Office for 5 years and its copies may be put at the disposal of the Ministry of Education and Science on demand. Editorial Staff puts corresponding reviews of the articles at the disposal of authors and Councils of Experts of High Attestation Commission on demand without the name of the reviewer.

9. The article submitted to the Editor for the second time after correction is reviewed again.

10. External reviewing is possible if:

- The member of the Editorial Board in charge of the topic is absent;
- The member is not able to make a review;
- The Editorial Board does not agree with the opinion of the member of the Board;
- The member of the Board is the author of the article.

There should be a decision of the meeting of the Editorial Board to ask a scientist in the corresponding field of science to review the material. He is sent a letter with the request for reviewing, the article and recommended review form.

General Review of the Article

The review should highlight the following issues:

- Urgency and correspondence to the themes of the journal;
- Scientific level and novelty of the results submitted for publication and their practical importance;
- Advantages and disadvantages of the content and style;
- Concrete recommendations to improve the article;
- Possibility/impossibility of publication of the reviewed article in the journal.



Журнал «**Экономическая среда**» издается с 2012 года и является регулярным научным изданием, выпускаемым с целью развития научно-исследовательской деятельности, поддержки научных школ и подготовки кадров высшей квалификации.

Периодичность издания – 1 раз в квартал.

В журнале публикуются результаты исследований ученых по **экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством, бухгалтерскому учету, статистике, товароведению пищевых продуктов и технологии продуктов общественного питания.**

Журнал «**Экономическая среда**» адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным направлениям экономических наук.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС 77-67657 от 10 ноября 2016 г.

Учредитель (издатель): ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли».

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования ([РИНЦ](#))

Подписка на журнал производится во всех отделениях связи по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс E[29460](#)).

Перед публикацией все присланные материалы подлежат обязательному рецензированию. Копии рецензии или мотивированного отказа направляются авторам (без указания сведений о рецензенте). Рецензии хранятся в редакции журнала в течение 5 лет и могут быть предоставлены в Министерство образования и науки Российской Федерации при поступлении в редакцию соответствующего запроса.

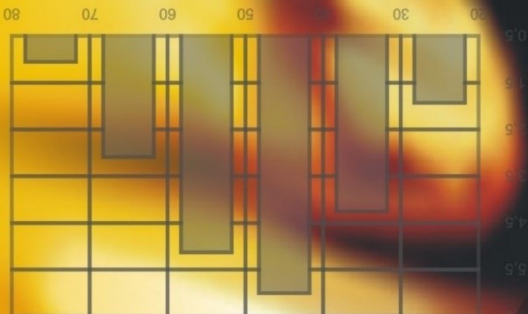
Адрес редакции:

302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12, каб. 308

Телефон: +7 (486) 225-50-37

E-mail: economicsreda@mail.ru

Сайт: http://orelgiet.ru/public/redakcionno_izdatelskiy_otdel



$$\{ \epsilon = \sum_n$$

$$x \int_{I=I}^{\cdot}$$

$$p(x)$$

$$\$$$

$$x_{51}$$

$$B$$

$$g(\kappa^0)$$