Прогрессивная

экономика

Международный
научно-исследовательский
журнал

№ 11 / 2024

Главный редактор журнала:

Рощина Лидия Николаевна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Международная торговля и таможенное дело», Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Заместитель главного редактора:

Куликова Ирина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международная торговля и таможенное дело», Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Члены редакционной коллегии:

по направлению 5.2.1. Экономическая теория:

Грузков Игорь Владимирович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории, маркетинга и агроэкономики, заместитель декана экономического факультета по научной работе, Ставропольский государственный аграрный университет, Ставрополь, Россия

Палаш Светлана Витальевна, доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и экономической безопасности, Костромской государственный университет, Кострома, Россия

Рахмеева Ирина Игоревна, доктор экономических наук, и.о. заведующего кафедрой «Экономическая теория и прикладная социология, Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

Скаржинская Елена Матвеевна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры бизнес-информатики и сервиса, Костромской государственный университет, Кострома, Россия

по направлению 5.2.2. Математические, статистические и инструментальные методы в экономике:

Конюховский Павел Владимирович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры отраслевой экономики и финансов, Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена, Санкт-Петербург, Россия

Рахмеева Ирина Игоревна, доктор экономических наук, и.о. заведующего кафедрой «Экономическая теория и прикладная социология, Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

Скаржинская Елена Матвеевна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры бизнес-информатики и сервиса, Костромской государственный университет, Кострома, Россия

по направлению 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика:

Алексеева Наталья Анатольевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Организация производства и экономический анализ», Удмуртский государственный аграрный университет, Ижевск, Россия

Бабина Юлия Витальевна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Промышленная экология», РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина, Москва, Россия

Боткин Игорь Олегович, доктор экономических наук, профессор кафедры «Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений» (РЭНГМ), заместитель директора по научной работе Института нефти и газа им. М.С. Гуцериева, Удмуртский государственный университет, Ижевск, Россия

Власова Екатерина Яковлевна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Природообустройство и водопользование», Уральский государственный горный университет, Екатеринбург, Россия

Гаврилова Татьяна Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и промышленный менеджмент», Коломенский институт (филиал) «Московский политехнический университет», Коломна, Россия
Качалова Елена Шайдатовна, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, Институт технологий управления, МИРЭА – Российский технологический университет, Москва, Россия
Леденева Марина Викторовна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика и управление», Волгоградский институт бизнеса, Волгоград, Россия
Махошева Салима Александровна, доктор экономических наук, профессор, заведующая отделом «Экономика знаний и опережающее региональное развитие» Института информатики и проблем регионального управления – филиала ФГБНУ «Федеральный научный центр «Кабардино-Балкарский научный центр РАН», Нальчик, Кабардино-Балкарская Республика, Россия
Пономаренко Наталья Шахрияровна, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой информационных систем управления, Донецкий государственный университет, Донецк, Донецкая Народная Республика, Россия
Секисов Александр Николаевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры технологии, организации, экономики строительства и управления недвижимостью Кубанского государственного технологического университета и доцент кафедры строительного производства Кубанского государственного аграрного университета им. И. Т. Трубилина, Краснодар, Россия
Таймасханов Хасан Элимсултанович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономическая теория и государственное управление», Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова, Грозный, Чеченская Республика, Россия

по направлению 5.2.4. Финансы:

Боткин Игорь Олегович, доктор экономических наук, профессор кафедры «Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений» (РЭНГМ), заместитель директора по научной работе Института нефти и газа им. М.С. Гуцериева, Удмуртский государственный университет, Ижевск, Россия
Качалова Елена Шайдатовна, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, Институт технологий управления, МИРЭА – Российский технологический университет, Москва, Россия
Магомаева Лейла Румановна, доктор экономических наук, заведующая кафедрой «Информационные системы в экономике», директор института цифровой экономики и технологического предпринимательства», Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова, Грозный, Чеченская Республика, Россия
Шамрай-Курбатова Лидия Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, проректор по учебной работе и управлению качеством, профессор РАЕ, Волгоградский институт бизнеса, Волгоград, Россия

по направлению 5.2.5. Мировая экономика:

Леденева Марина Викторовна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика и управление», Волгоградский институт бизнеса, Волгоград, Россия
Рощина Лидия Николаевна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Международная торговля и таможенное дело», Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия
Таранов Петр Владимирович, доктор экономических наук, профессор кафедры «Международная торговля и таможенное дело», Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия
Хапилин Станислав Анатольевич, доктор экономических наук, профессор кафедры «Международная торговля и таможенное дело», Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

по направлению 5.2.6. Менеджмент:

Лазарев Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент», Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск, Россия
Осипов Анатолий Константинович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Менеджмент и право», Удмуртский государственный аграрный университет, Ижевск, Россия
Соколова Надежда Геннадьевна, доктор экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент», Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова, Ижевск, Россия
Столярова Алла Николаевна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент и экономика», Государственный социально-гуманитарный университет, Коломна, Россия

по направлению 5.2.7. Государственное и муниципальное управление:

Зотов Владимир Борисович, доктор экономических наук, профессор, кандидат технических наук, почётный работник высшего образования, профессор кафедры государственного и муниципального управления, Государственный университет управления (ГУУ), Москва, Россия
Никитаева Анастасия Юрьевна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой информационной экономики, Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Россия
Палаш Светлана Витальевна, доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и экономической безопасности, Костромской государственный университет, Кострома, Россия

ИНН / ОГРНИП: 310263101740 / 321312300063333
ISSN электронной версии: 2713-1211
Регистрационный номер СМИ: ЭЛ № ФС77-82380 выдан 23.12.2021 Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
Префикс DOI: 10.54861
E-mail: progressive-science@yandex.ru
Сайт: https://progressive-economy.ru
© Прогрессивная экономика, 2024 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Ершов А.В.
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ 7

Kulikova I.V., Ukraintseva I.V.
PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF TRADE AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND TURKEY IN THE NEW ECONOMIC ENVIRONMENT 18

Таквель В.В.
ПОТЕНЦИАЛ ЮАНЕВЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ 28

Тодорович С.
ВНЕДРЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ 39

Вишленков А.Г.
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭНЕРГООБЕСПЕЧИВАЮЩИХ КОМПАНИЙ 51

Тодорович С.
ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЯ РОСТА БИЗНЕСА: БАРЬЕРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ 75

Тодорович С.
ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПАНИЙ 87

Тимофеев А.А.
ПОНЯТИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЕЕ КЛАССИФИКАЦИЯ 99

Петунькин С.П., Никулина И.Е.
УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ 116

Кобин П.Н.
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 129

Кривенко Н.В.
ВОЗМОЖНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ 141

Березин И.В.
ПРОДВИЖЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СФЕРЕ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 154

Калухов В.В., Дугаев М.В.
ВЛИЯНИЕ ИММЕРСИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА 163

Лохмачев А.С, Апенько С.Н., Лохмачева А.В.
ПРАКТИКА ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРИ НАЙМЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ 177

Петракова С.А.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ: ПОТЕНЦИАЛ ПУБЛИЧНОГО И ЧАСТНОГО ПРАВА 189

Крылова Е.В.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭВОЛЮЦИИ КАК ПРОЦЕССА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ 200

Мулхм Р.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК..... 211

Красильников А.Б.
РАЗВИТИЕ ОМНИКАНАЛЬНЫХ СЕТЕЙ РОССИЙСКИХ РИТЕЙЛЕРОВ 222

Марин К.Е.
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДИНАМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА 236

Моронова О.Г.
ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА МАТЕРИАЛАХ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ)..... 253

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/problemy-ekonomicheskoj-bezopasnosti-regiona-v-usloviyah-czifrovizaczii/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 332.1
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_7



ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Ершов А.В., *начальник отдела, Межрегиональная инспекция ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 9, г. Москва, Россия*

Аннотация. Целью статьи является выявление проблем обеспечения экономической безопасности региона в условиях цифровизации, а также определение направлений работы по их преодолению. Анализ выявил ряд проблем, влияющих на экономическую безопасность регионов, основными из которых являются ресурсные ограничения. В статье делается вывод, что существующие методологические подходы к обеспечению безопасного и устойчивого развития регионов на долгосрочную перспективу утрачивают свою актуальность. Их неспособность интегрировать экономические потребности региональных субъектов с процессами планирования и реализации цифровых проектов может привести к неэффективному внедрению таких технологий, как искусственный интеллект (ИИ), большие данные (Big Data), облачные технологии, интернет вещей (IoT), блокчейн и других. Согласно выводам исследования, достижение желаемых результатов в области экономической безопасности требует гармонизации федеральных и региональных приоритетов, а также построения системы взаимодействия, основанной на приобретаемых компетенциях и опыте. Экономически безопасное и устойчивое развитие региона должно основываться на выявлении, предотвращении и устранении потенциальных угроз, глубоком анализе причин их возникновения и эволюции. Важным аспектом также является новое качество управления региональной экономикой, способствующее социально-экономическому развитию, что обеспечивает успешность и эффективность принимаемых решений.

Ключевые слова: экономическая безопасность регионов, цифровая экономика, устойчивое развитие, цифровые технологии, проблемы экономической безопасности.

PROBLEMS OF ECONOMIC SECURITY OF THE REGION IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

Ershov A.V., *Head of Department, Interregional Inspectorate of the Federal Tax Service of Russia for Largest Taxpayers No. 9, Moscow, Russia*

Abstract. The purpose of the article is to identify the problems of ensuring the economic security of the region in the conditions of digitalization, as well as to determine the directions of work to overcome them. The analysis reveals a number of problems affecting the economic security of regions, the main of which are resource constraints. The article concludes that the existing methodological approaches to ensuring the safe and sustainable development of regions in the long term are losing their relevance. Their inability to integrate the economic needs of regional entities with the processes of planning and implementation of digital projects may lead to inefficient implementation of such technologies as artificial intelligence (AI), big data (Big Data), cloud technologies, Internet of Things (IoT), blockchain and others. According to the findings of the study, achieving the desired results in the field of economic security requires harmonization of federal and regional priorities, as well as building a system of interaction based on acquired competencies and experience. Economically secure and sustainable development of the region should be based on the identification, prevention and elimination of potential threats, in-depth analysis of the causes of their emergence and evolution. An important aspect is also a new quality of management of the regional economy that promotes socio-economic development, which ensures the success and effectiveness of decisions.

Keywords: regional economic security, digital economy, sustainable development, digital technologies, economic security problems.

JEL classification: P25, O2, R1.

Для цитирования: Ершов А.В. Проблемы экономической безопасности региона в условиях цифровизации // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 7–17. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_7.

Статья поступила в редакцию: 04.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 11.11.2024 г. Принята к публикации: 12.11.2024 г.

For citation: Ershov A.V. Problems of economic security of the region in the context of digitalization // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 7–17. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_7.

The article was submitted to the editorial office: 04/11/2024. Approved after review: 11/11/2024. Accepted for publication: 12/11/2024.

Введение

На каждом уровне экономических систем экономическая безопасность стала отдельной экономической категорией, активно используемой как в теории, так и на практике. Несмотря на продолжающуюся работу по уточнению и дополнению содержания различных исследовательских позиций, разработке методологических аспектов оценки, таких как систематизация показателей и пороговых значений, а также завершению методологических и технических аспектов оценки и мониторинга, результативного прогресса нет. А комплексные и системные решения проблем, возникающих в обеспечении экономической безопасности, являются востребованными в практической реализации управления регионами. Многовариантность решений указанных проблем приводит к необходимости проведения научных изысканий и определения самостоятельных концепций по выбору методов анализа, мониторинга и разрешения проблем связанных с устойчивым и безопасным развитием регионов.

Возникающие новые угрозы в современном мире для нормального экономического развития регионов могут вызвать неоднозначную ситуацию, приводящую к дестабилизации. С целью формирования системного подхода региональной безопасности необходимо разрабатывать новые механизмы для оценки, учета и мониторинга возникающих угроз и рисков, особенно в условиях развития цифровой экономики. В условиях цифровой трансформации общества, бизнеса, государства и регионов появляются новые концептуально значимые формы взаимодействия между субъектами и объектами управленческой деятельности. В данных концепциях возможно применение новых технологий для производства продукции (услуг), для продвижения и реализации их, а также формирование новых контуров взаимодействия между участниками процесса владения, распределения и использования ресурсов. Традиционные формы ведения бизнеса или их классическое понимание в развитии общества становятся исторической данностью. Цифровизация общества развивается достаточно бурно и целенаправленно входит в широкие сферы деятельности: экономика, управление, юриспруденция, медицина, строительство, транспорт, туризм, налоговое администрирование и другие. Такое развитие предполагает новые вызовы к реализации концепции экономической безопасности региона. *Целью* статьи является выявление проблем обеспечения экономической безопасности региона в условиях цифровизации, а также определение направлений работы по их преодолению.

Обзор литературы

В научных исследованиях многочисленных российских и зарубежных экономистов тема, связанная с проблемой региональной экономической стабильности в России, является приоритетной, что привело к формированию различных российских экономических моделей в данной тематике. Традиционно эта тема привлекала внимание в связи с необходимостью исследования научно обоснованных механизмов реагирования на текущие

нормативные изменения и построения эффективных инструментов управления в этой области.

Ряд исследователей формируют свои авторские понятия проблем в адекватной реакции на различные угрозы по общепринятым признакам: период действия — это могут быть долгосрочные или краткосрочные, уровню реализации рисковых событий, такие как локальный, региональный, национальный. Такие классификации факторов экономической безопасности представлены, например, в работах Е.А. Олейникова [6], В.К. Сенчагова [10], В.В. Криворотова [4], и многих других. Учитывая региональный статус, проблемы экономической безопасности, как правило ассоциируются с различными видами угроз и рисков. Существуют неоднозначные мнения, рассмотрим наиболее содержательные.

А.А. Малюхов дает следующие трактовки: «...все то, что препятствует удовлетворению имеющихся у него потребностей и создает опасность уменьшения производственного потенциала региона, неэффективного использования его ресурсов, углубления конфликтов между отдельными нациями, проживающими на территории региона» [5, с. 334]. Иное понимание проблемы угроз у Т.В. Самушенок: «...наличие и действие реальных или потенциальных сил и факторов, которые могут стать дестабилизирующими по отношению к личности, социальной или природной системе...» [9, с. 405-406].

Многогранность факторов в условиях цифровой трансформации региона в рамках современных цифровых трендах, именно с этих позиций была попытка исследовать указанную проблематику, в публикациях Е.В. Попова и К.А. Семячкова [7]. Таким образом, анализируя исследовательскую и публикационную деятельность ученых и практиков можно сделать вывод о необходимости поиска новых методов и технологий разрешения проблем региональной безопасности в условиях изменений под действием цифровизации.

Материалы и методы

Методологической основой исследования являются такие методы общенаучного познания, как обобщение и обоснование, графический, системные, статистические (группировки) и логические (причинно-следственные связи, переходы). Для того, чтобы сформировать единую систему управления угрозами и рисками, в том числе в условиях цифровой эволюции общества, для мониторинга факторов, желательно применять различные методические подходы на всех этапах работы с угрозами и рисками включая элементы стратегического и тактического планирования. Цифровая эволюция современности накладывает определенные особенности в развитии комплекса экономической безопасности региона с учетом новых требований и критериев. Аналитические данные валовых внутренних затрат на развитие цифровой экономики за 2019–2022 гг. представлены на рисунке 1. Динамика последних лет говорит о неуклонном росте этих затрат, что подтверждается и в прогнозах специалистов на ближайшую перспективу.

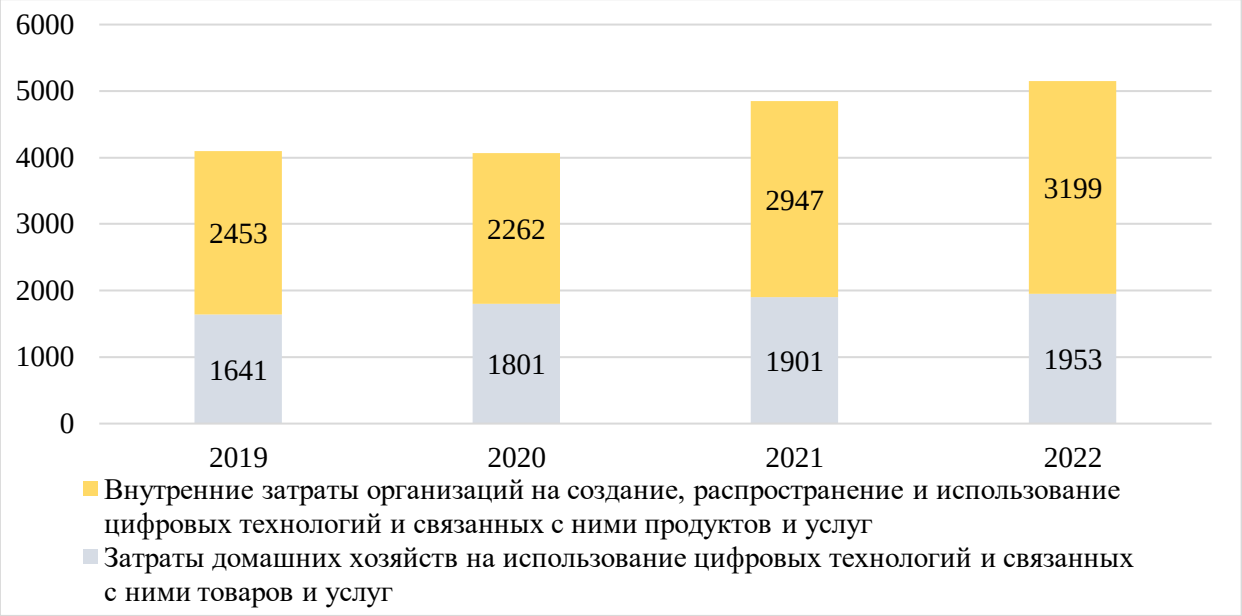


Рис.1. Валовые внутренние затраты на развитие цифровой экономики (миллиарды рублей)

Источник: составлено автором по данным [3]

По оценкам Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), в 2023 году интернет-экономика России выросла на 40% по отношению к 2022 году и достигла объема 17,1 трлн руб. Если 2022 год стал для российской интернет-экономики годом глобальной перестройки всех процессов, то в 2023 интернет-рынки адаптировались к состоянию высоких рисков и неопределенности [1]. В рамках исследования «Экономика Рунета», проводимого Российской ассоциацией электронных коммуникаций (РАЭК), был сделан прогноз динамики развития российской интернет-экономики в текущем году. По предварительным оценкам, к концу 2024 года объем экономики Рунета увеличится на 40% и достигнет 23,8 трлн рублей [1]. Прогноз основан на данных первого квартала 2024 года и существующих тенденциях на интернет-рынках. Тем не менее, на окончательный результат могут повлиять ряд факторов, включая отмену налоговых льгот для ИТ-компаний, реализацию новых регуляторных инициатив, уровень инфляции, изменение курса рубля, а также геополитическая обстановка, в частности, санкционные ограничения в отношении поставок технологической продукции и других товаров, попадающих под санкции, а также ограничений на осуществление трансграничных платежей.

Результаты и обсуждение

Анализ показал существенный цифровой разрыв между административными центрами субъектов Федерации и крупнейшими городами второго порядка. Применение методики индикативного анализа совместно с экспертными оценками выявило эту тенденцию. Несмотря на это, второстепенные городские центры демонстрируют высокий уровень развития промышленного сектора, активно внедряя передовые технологические решения. Данная активность оказывает решающее влияние на обеспечение

динамичного экономического роста и повышает конкурентоспособность соответствующих регионов.

Исследование причин цифровой пропасти между отдельными городами и регионами Российской Федерации представляет собой актуальную задачу в рамках концепции экономической безопасности. Основной позицией данного исследования является выявление дестабилизирующих факторов и проблем, способствующих возникновению цифрового разрыва. Для разработки эффективных мер по преодолению этих проблем необходимо провести глубокий анализ взаимосвязей и зависимостей указанных факторов. Результаты такого анализа позволят сформировать комплекс рекомендаций по ликвидации цифрового неравенства.

Цифровизация экономики характеризуется проникновением ее процессов во все уровни организации структуры региональной экономической безопасности. Это воздействие охватывает все отрасли и сферы деятельности, делая необходимым комплексный анализ цифровых тенденций при формировании парадигмы управления региональной экономической безопасностью. Научная задача состоит в углубленном мониторинге состояния цифровизации экономики с целью создания системы превентивных мер и корректировки стратегии развития с учетом цифровых преобразований. Результаты такого анализа дадут методологическую основу для принятия обоснованных управленческих решений. Если рассматривать затраты на внедрение и использование цифровых технологий на региональном уровне, то можно увидеть существенные отличия по различным регионам Российской Федерации (таблица 1).

Таблица 1

Затраты на внедрение и использование цифровых технологий в 2022 г. (миллионов рублей)

Регионы	Всего	в том числе	
		внутренние затраты	внешние затраты
Российская Федерация	3 740 428,7	2 705 563,1	1 034 865,6
Центральный федеральный округ	2 621 217,9	1 840 234,7	780 983,2
Северо-Западный федеральный округ	341 306,8	249 299,8	92 007,0
Южный федеральный округ	86 826,0	69 235,1	17 590,9
Северо-Кавказский федеральный округ	17 954,1	14 806,8	3 147,3
Приволжский федеральный округ	261 635,7	204 578,8	57 056,9
Уральский федеральный округ	156 395,4	122 560,7	33 834,7
Сибирский федеральный округ	164 920,2	128 249,5	36 670,7
Дальневосточный федеральный округ	90 172,6	76 597,7	13 574,9

Источник: составлено автором по данным [8]

Сравнивая показатели лидера – Центральной федеральный округ с другими округами, можно выявить разницу по затратам на внедрение и использование цифровых технологий в десять и более раз. Наличие цифровых разрывов говорит о неравномерности финансирования в цифровизацию регионов и как правило, об общем уровне социально-экономического развития конкретного региона и административного образования (республика, край, область).

Вместе с тем необходимо учитывать, что основные составляющие цифровой экономики, такие как: искусственный интеллект (ИИ), большие данные (Big Data), облачные технологии, интернет вещей (IoT), блокчейн и другие могут использоваться в систематизации факторов, воздействующих на региональную безопасность (таблицы 2, 3). Ликвидация негативных факторов или минимизация их влияния на региональную безопасность даст возможность эффективного развития территорий и в итоге приведет к положительной динамике социально-экономических показателей.

Таблица 2

Использование цифровых технологий в организациях Big Data, IoT (в процентах от общего числа обследованных организаций по федеральным округам за период 2020–2022 гг.)

Субъект	Организации, использовавшие					
	Технологии сбора, обработки и анализа больших данных			Интернет вещей		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Российская Федерация	22,4	25,8	30,4	13,0	13,7	10,0
Центральный федеральный округ	22,8	25,0	32,4	14,3	14,2	9,8
Северо-Западный федеральный округ	21,9	25,6	29,8	13,5	13,5	10,6
Южный федеральный округ	21,9	26,3	33,1	11,8	13,1	10,5
Северо-Кавказский федеральный округ	20,6	28,6	30,5	10,6	17,2	11,9
Приволжский федеральный округ	20,2	23,8	27,6	12,8	13,0	9,0
Уральский федеральный округ	27,6	30,8	32,6	14,9	15,4	11,3
Сибирский федеральный округ	22,6	25,1	26,7	11,5	12,1	8,8
Дальневосточный федеральный округ	23,3	28,2	29,1	11,6	13,3	10,8

Источник: составлено автором по данным [8]

Таблица 3

Использование цифровых технологий в организациях ИИ, ЦП (в процентах от общего числа обследованных организаций по федеральным округам за период 2020-2022 гг.)

Субъект	Организации, использовавшие					
	Технологии искусственного интеллекта			Цифровые платформы		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Российская Федерация	5,4	5,7	6,6	17,2	14,7	14,9
Центральный федеральный округ	6,4	6,6	7,8	18,8	15,5	15,5
Северо-Западный федеральный округ	5,2	5,4	6,9	17,4	14,9	15,2
Южный федеральный округ	5,2	5,5	6,7	15,5	14,0	14,3
Северо-Кавказский федеральный округ	4,0	5,3	6,8	13,0	14,6	12,8
Приволжский федеральный округ	5,8	5,5	6,5	17,0	14,1	14,5
Уральский федеральный округ	5,8	6,2	5,7	18,5	16,3	16,6
Сибирский федеральный округ	4,3	4,7	5,1	17,5	14,4	14,8
Дальневосточный федеральный округ	3,8	3,9	5,0	14,9	12,6	13,4

Источник: составлено автором по данным [8]

Анализируя показатели представленных таблиц за исследуемый период, можно резюмировать стабильный рост с точки зрения работы с большими данными. Во всех регионах наблюдается интерес к внедрению технологий сбора и анализа больших данных, это дает возможности для конкретных организаций в рамках концепции экономической безопасности исследовать различные объекты, используя многокритериальную методологию исследования. Также, можно говорить о росте использования технологий искусственного интеллекта. А вот формирование и использования цифровых платформ имеет тенденцию стабилизации, что говорит о достаточной устойчивости работы организаций в рамках участия в различных цифровых проектах на своих и привлеченных платформах.

Исследуя оценку показателей цифровизации регионов с целью увеличения экономической стабильности региональных экономических систем, можно сделать вывод, что долгосрочное развитие территорий в эпоху цифровой экономики требует комплексного анализа всех аспектов, влияющих на цифровые трансформации. Целью такого анализа является выявление и классификация потенциальных рисков, а также поиск путей их минимизации. Данный подход носит общепринятый характер, обладает внутренней логикой и доступен всем заинтересованным лицам.

Тенденции цифрового преобразования диктуют необходимость пересмотра подходов к обеспечению экономической безопасности

управленческих систем, включая региональный уровень, учитывая возникновение новых рисков. Для адекватной оценки актуальных и будущих угроз требуется модернизация существующей системы идентификации, классификации и противодействия киберугрозам с последующим анализом вероятного масштаба вреда от их реализации.

В результате анализа идей оценки уровня региональной безопасности необходимо подчеркнуть некоторые проблемы и ограничения, препятствующие их эффективному применению на практике.

1. Возникновение риска ухудшения взаимодействия между традиционными экономическими партнерами на межнациональных и внутренних рынках [2].

2. Проблема реализации единой цифровой стратегии отдельных регионов в соответствии с общей концепцией цифровой трансформации Российской Федерации из-за отсутствия оценки и мониторинга цифрового потенциала каждого региона.

3. Недостаток финансирования и инвестиций в новации, связанные с разработками регионального развития цифровых технологий по отдельным регионам.

4. Проблема подготовки и повышения квалификации персонала соответствующих компетенций для потребностей цифрового развития в регионах.

5. Отсутствие индикаторов, характеризующих уровень цифрового развития, представляется существенным пробелом. Цифровизация экономики признана ключевым стратегическим направлением, а цифровое неравенство между регионами усугубляет эту проблему, делая ее решение первостепенной задачей.

6. Анализ различных концепций региональной безопасности выявил, что недостаточно полно отражается способность устойчивого развития региона в условиях значимых внешних угроз. Для более точного прогнозирования требуется углубленное исследование, мониторинг и учет этих угроз.

В итоге следует отметить, что не смотря на существующие разработки в области экономической безопасности регионов, актуальность проблемы четкой демаркации ее составляющих, определения показателей, а также выбор оптимальной методики оценки и прогнозирования динамики полученных данных сохраняется. Концепция экономической безопасности регионов России должна удовлетворять требованиям универсальности и доступности, позволяя использовать общедоступные данные для раннего выявления рисков путем сравнения фактических показателей с установленными нормативами. Данный инструмент предоставляет возможность прогнозирования ключевых тенденций социально-экономического развития регионов.

В условиях динамичного развития технологий и возрастающей угрозы внешних и внутренних рисков обеспечение устойчивости региональных экономических систем требует комплексного подхода к управлению экономической безопасностью. Для разработки эффективной стратегии

противодействия рискам и оптимизации ресурсных возможностей необходима интеграция современных методов анализа и моделирования в процесс принятия решений в концепции региональной безопасности.

Заключение

Проведенный анализ выявил проблемы экономической безопасности регионов, связанные прежде всего с ограниченностью ресурсов, что, в свою очередь, влияет на частоту использования гражданами информационно-коммуникационных технологий. Регионы, испытывающие дефицит ресурсов, как правило, демонстрируют низкие показатели социально-экономического развития, что ограничивает их доступ к цифровым услугам. Идентификация этих проблем, возникающих при внедрении цифровых технологий в социально-экономические системы регионов, требует переосмысления стратегий, направленных на содействие устойчивому развитию. Неспособность увязать экономические потребности региональных субъектов с процессами планирования и реализации проектов цифровизации может привести к неэффективному внедрению технологий.

Для обеспечения экономической безопасности в целях устойчивого и сбалансированного развития, органы управления, ответственные за стимулирование цифровых трансформаций, должны гармонизировать федеральные и региональные приоритеты, а также создать систему сотрудничества, основанную на приобретенных компетенциях. Экономически безопасное и устойчивое развитие региона должно быть основанным на выявлении, предотвращении и устранении потенциальных угроз, а также на глубоком анализе причин их возникновения. Кроме того, в контексте обеспечения экономической безопасности региона в условиях цифровизации, требуется качественно новое управление региональной экономикой, направленное на социально-экономическое развитие и обеспечение успеха и эффективности реализуемых мер.

Литература

1. Ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК). Аналитика: Экономика Рунета // Цифровая Экономика России 2022/2023. URL: https://raec.ru/activity/analytics/9884/.

2. Городецкий А.Е., Караваева И.В. Экономическая безопасность России: теоретическое обоснование и методы регулирования: монография. М.: Институт экономики РАН, 2023. 361 с.

3. Индикаторы цифровой экономики: 2024. URL: https://ai.gov.ru/knowledgebase/infrastruktura-ii/2024_indikatory_cifrovoy_ekonomiki_2024_statisticheskiy_sbornik_vshe/?ysclid=lvtsyof6x1449013434.

4. Криворотов В.В. Экономическая безопасность государства и регионов. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 351 с.

5. Малюхов А.А. Угрозы экономической безопасности региона // Актуальные вопросы налогообложения, налогового администрирования и

экономической безопасности. 2018. С. 332–335.

6. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность. М.: Экзамен, 2004. 768 с.

7. Попов Е.В., Семячков К.А. Проблемы экономической безопасности цифрового общества в условиях глобализации // Экономика региона. 2018. Т. 14. №. 4. С. 1088–1101.

8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2023. Статистический сборник: региональная статистика // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Region_Pokaz_2023.

9. Самушенок Т.В. Современные угрозы экономической безопасности России // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. 2008. № 73–1. С. 405–408.

10. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2016. 815 с.

DOI: 10.54861/27131211_2024_11_18

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF TRADE AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND TURKEY IN THE NEW ECONOMIC ENVIRONMENT

Kulikova Irina V.
Rostov State University of Economics (RINH)

Corresponding author: Kulikova Irina V.: irina.irinakulikova@yandex.ru
ORCID: https://orcid.org/0009-0006-6257-014X

Ukraintseva Inna V.
Rostov State University of Economics (RINH)

Corresponding author: Ukraintseva Inna V.: iukr1996@rambler.ru
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0686-8276

Highlights

- The article examines in detail the current trends in trade and economic relations between Russia and Turkey, with an emphasis on structural changes and factors affecting bilateral trade.
- The study analyzes the dynamics of imports and exports, highlighting the main commodity groups and changes in trade volumes depending on political and economic conditions.
- The paper uses statistical methods to assess the degree of interdependence of the economies of Russia and Turkey, and discusses the prospects for deepening cooperation in the context of global instability.

Abstract

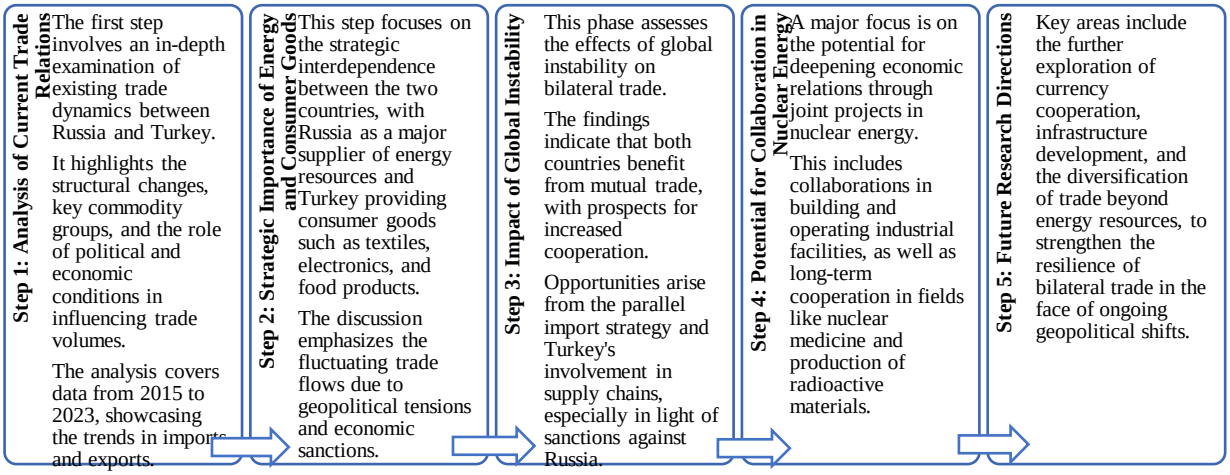
I*ntroduction*: The purpose of the article is to determine the prospects for the development of trade and economic relations between Russia and Turkey at the present stage. The relevance поставленной of this goal is due to the fact, that Turkey did not join the economic sanctions against Russia and took advantage of the favorable market conditions to increase the supply of priority goods to the Russian market, but the prospects for the development of these relations are currently not clearly defined, as a result of which the aspect requires further in-depth study.
M*ethods:* Research methods are analysis and systematization of information, as well as methods of generalization and analogy.

Results: The results of the study show that Russia is one of the main suppliers of energy resources for Turkey, and Turkey occupies a unique position as the main supplier of consumer goods, such as textiles, clothing, food, household appliances and electronics. The study revealed significant fluctuations in the share of trade flows between countries depending on the foreign policy situation and economic sanctions, which reflects the high sensitivity of trade to political factors.

Available data: The article presents data on trade turnover between Russia and Turkey for the period from 2015 to 2023.

Discussion: It is concluded that the development of Russian-Turkish relations is based on mutual benefit, which allows us to judge their further development. Promising areas for the development of trade and economic relations between the two countries are: further development of parallel imports and Turkey's participation in supply chains, increasing the supply of Turkish-made consumer goods to the Russian market, as well as joint cooperation in the field of nuclear energy, including joint construction and commissioning of industrial facilities. In the current political and economic environment, new prospects for deepening Russian-Turkish relations have emerged, including currency cooperation and the development of the infrastructure of trade and economic ties. In the long term, both countries may consider cooperation opportunities in related areas, such as nuclear medicine, the production of isotopes and radioactive materials.

Graphical abstract



Keywords

Russia and Turkey, Russian-Turkish partnership, trade and economic relations, international trade, development of the Russian economy.

JEL classification: B17, B27, F51.

For citation: Kulikova I.V., Ukraintseva I.V. (2024). Prospects for the development of trade and economic relations between Russia and Turkey in the new economic environment. *Progressive Economy.* 11, 18–26. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_18.

The article was submitted to the editorial office: 10/10/2024. Approved after review: 11/12/2024. Accepted for publication: 11/17/2024.

Introduction

Russia and Turkey are strategic partners in many areas of joint activity, including the development of trade and economic relations. In the context of sanctions restrictions, the prospects for the development of the Russian economy are largely determined by the effectiveness of foreign economic activity [1]. Russia is intensifying its internal and external relations with its business partners in Southwest Asia in order to further develop trade and economic relations and diversify markets for priority export goods, as well as provide opportunities for the supply of products whose direct import is difficult. In the context of ongoing geopolitical transformations, the Russian-Turkish partnership has the potential for further deepening and development, which determines the relevance of the chosen research topic. Thus, *the purpose* of the article is to determine the prospects for the development of trade and economic relations between Russia and Turkey at the present stage.

Literature review

T.A. Lopatina, A.A. Solovieva and A.G. Bayerbakh study the relations between Russia and Turkey in historical retrospect. The authors' article shows that over the last thirty years the relations between the countries have evolved, which is reflected in a number of signed documents, among which we can note the signing of the Treaty on the Foundations of Relations between Russia and Turkey, agreements on the avoidance of double taxation in respect of taxes on income, on cooperation in the field of tourism, cooperation and mutual assistance in customs affairs, a statement on the mutual lifting of sanctions in trade between Russia and Turkey and others [2]. The numerous strategic documents signed reflect the desire of both countries to expand the areas of cooperation.

L.A. Khabibullina comes to a similar conclusion about the presence of tendencies to deepen foreign economic cooperation. The author shows that Turkey, which borders Russia in the Black Sea, occupies an important strategic position as a trade, economic and diplomatic partner. Geographical proximity determines the importance of developing foreign economic relations, especially in the context of the political interests of both countries [3].

In the scientific article by A.S. Burdel it is noted that currently trade relations between Russia and Turkey play a key role in ensuring the economic stability of both countries, which has a favorable impact on business development and opportunities for attracting investments. Russian-Turkish trade relations are becoming an integral element of the economic dynamics of both countries, contributing to the strengthening of their mutually beneficial cooperation [1]. E.I. Mildzikhova, in the process of analyzing trade turnover, comes to the conclusion that trade and economic cooperation has a clear tendency to strengthen, especially in the context of sanctions pressure against Russia and Turkey. Russia [4]. A.S. Markina and V.D. Frolov come to a similar conclusion about the existence of mutual benefits in trade between Russia and Turkey. The authors point out that the Russian side is interested in trade and investment cooperation, and the Turkish side is

interested in strengthening the national economy through mutual trade with Russia [5].

The analysis of scientific materials allows us to conclude that trade and economic ties between Russia and Turkey are in the process of actively developing and strengthening. However, the prospects for the development of these relations currently do not have a clear definition, as a result of which the aspect requires further in-depth study.

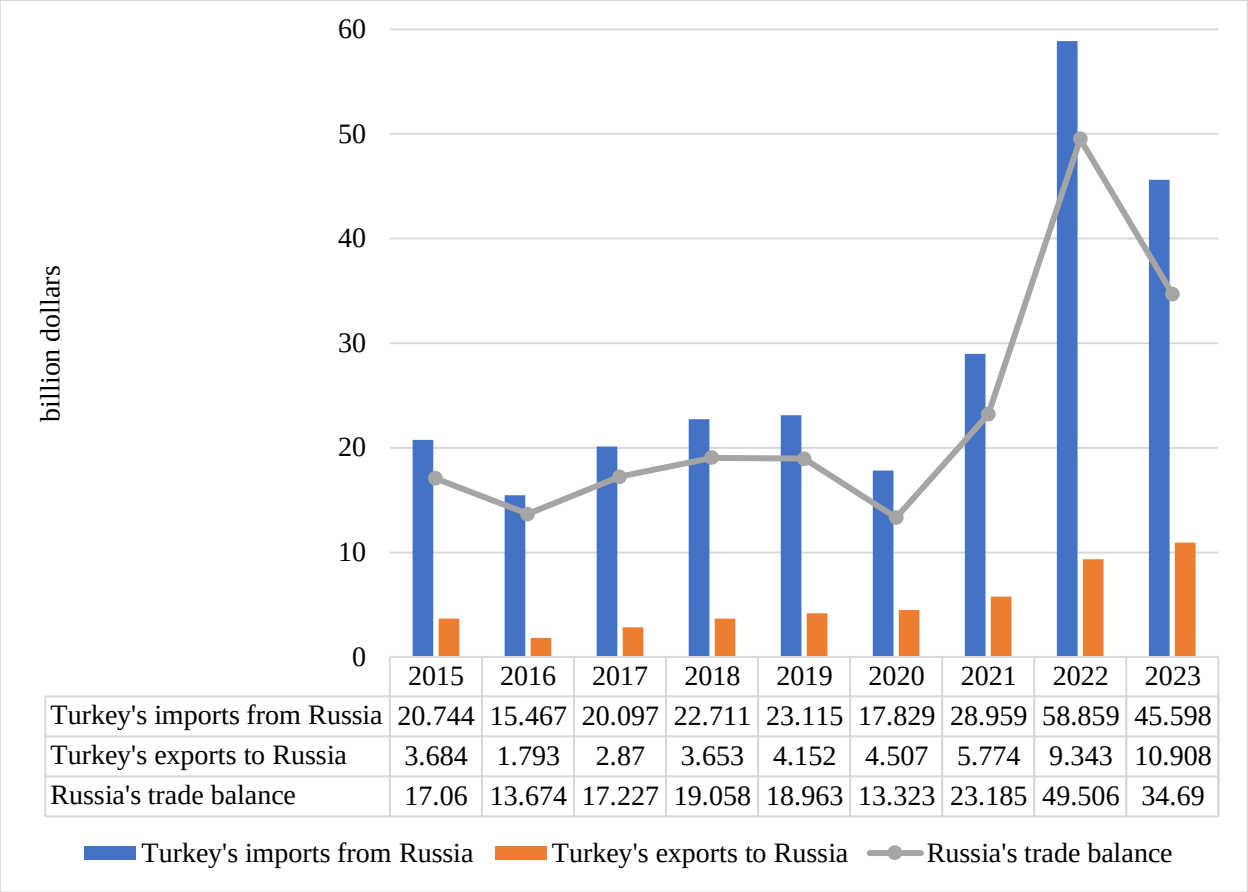
Methods

Research methods include analysis and systematization of information, as well as methods of generalization and analogy. The sources of research materials are dataTurkish from the Turkish Statistical Institute [6], as well as publications of the Russian International Affairs Council [7]. Statistical data on the dynamics of trade and economic relations between Russia and Turkey indicate that Russia is a strategically important partner, covering an average of 10% of Turkish imports. In the period from5 2011 to 2021, the development of trade relations between the two countries did not show any obvious dynamics. The decline in Turkish imports in 2016 was caused by the aggravation of diplomatic relations, but since 2017, relations have been resumed. The impetus for strengthening Russian-Turkish relations is the new sanctions imposed on Russia. Thus, in 2022, Turkey's imports from Russia reached 58,849 million US dollars. The main products that Russia exports to Turkey are petroleum products ($6.51 billion), coal briquettes ($3.2 billion) and wheat ($2.05 billion). Russia also exports construction services, transport and other business services to Turkey (Fig.1).

Analyzing the dynamics of Turkish exports to Russia, it should be noted that Russia is also one of the strategic trading partners. Despite the fact that Russia's share in Turkey's exports fluctuates, in 2022-2023 it tends to increase: the growing demand of Russian consumers for Turkish goods encourages an increase in exports (Figure 2). In 2023, Turkey exported goods and services to Russia in the amount of $ 10,908 million. It should be noted here that the decline in trade volumes observed in 2015-2016 is due to the aggravation of diplomatic relations and the introduction of an embargo on the supply of a number of goods from Turkey. However, as it was shown above, by 2017 agreements were reached on lifting restrictions on mutual trade.

Despite fluctuations, Russia's foreign trade balance remains positive, which indicates a high demand for Russian goods in Turkey. Mainly, the predominance of exports of goods from Russia to Turkey in comparison with imports is due, first of all, to significant purchases of energy resources from Turkey. According to the Russian International Affairs Council, Turkey is one of the three largest buyers of Russian oil after the economies of China and India. In addition, Turkey acts as a transit corridor for maritime transport. So, in 2022, more than 30 million tons of Russian oil were delivered to the countries of Southeast Asia through the Bosphorus and Dardanelles Straits. In the construction sector, Turkey is one of the most important strategic partners, as Russia has been the largest foreign market for the Turkish construction business for 20 years. An important aspect of trade and

economic relations between the two countries is the tourism sector, where more than 5 million Russian tourists come to Turkey annually, which is approximately 20% of the total tourist flow [7].



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Turkey's imports from Russia	20.744	15.467	20.097	22.711	23.115	17.829	28.959	58.859	45.598
Turkey's exports to Russia	3.684	1.793	2.87	3.653	4.152	4.507	5.774	9.343	10.908
Russia's trade balance	17.06	13.674	17.227	19.058	18.963	13.323	23.185	49.506	34.69

Fig. 1. Dynamics of trade relations between Russia and Turkey

Source: compiled by the authors according to [6]

Figure 2 shows the dynamics of Russia's share in the structure of Turkey's foreign trade for the period from 2015 to 2023. Russia's share of Turkey's imports fluctuated, showing a decline from 9.7% in 2015 to 7.6% in 2016, probably as a result of geopolitical tensions and economic sanctions. However, since 2017, there has been a tendency to increase this share, which reaches a peak in 2022 at 16.2%. Such growth may be related to Turkey's increasing energy dependence on Russian exports (especially oil and gas), against the background of global energy instability and reduced supplies from other sources.

In 2023, the figure dropped slightly to 12.6%, which may indicate that Turkey is trying to diversify its suppliers or reduce its dependence on Russia. Russia's share of Turkey's exports also showed growth, albeit from a lower entry level than imports. In 2015, it was 2.4%, then fell to a minimum of 1.2% in 2016. Since 2017, Russia's share in Turkish exports has gradually increased and reached 4.3% in 2023. This growth may be due to stronger economic ties and increased demand in Russia for certain categories of Turkish products, such as agricultural products and consumer goods.

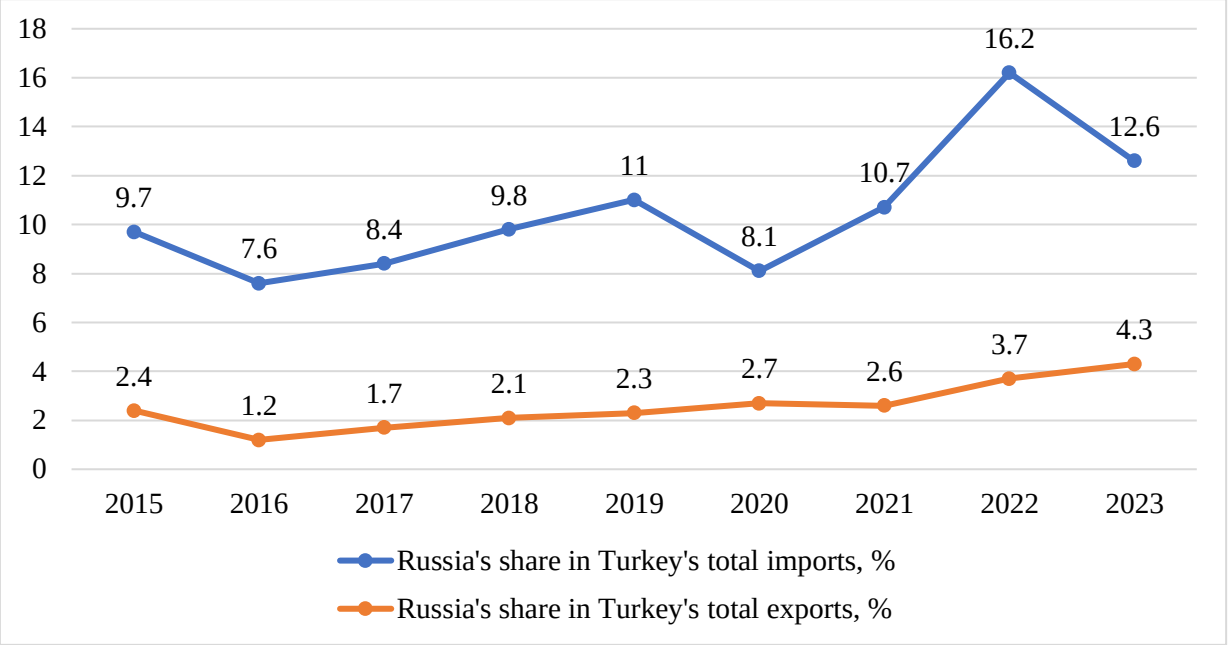


Fig. 2. Russia's share in Turkish exports and imports

Source: compiled by the authors according to [6]

Cooperation between Russia and Turkey in the energy sector is one of the strategic directions for a number of reasons. Turkey, with its population of 82 million people, is one of the largest markets for Russia's natural resources, which makes it a priority trading partner, and at the same time Turkey is an important transit hub for the transportation of Russian oil and gas [8].

The current economic and political situation creates favorable conditions for further strengthening of Russian-Turkish relations. The withdrawal of a number of large Western companies from the Russian market opens up opportunities for expanding the sales market for Turkish suppliers, which have the potential to compensate for the shortage in the supply of such important consumer goods as textiles, machinery, equipment, vegetables and fruits, as well as cars, computers and a wide range of household appliances. It is important to note that unlike Western countries, Turkey did not join the economic sanctions against Russia either in 2014 or at the present time. In general, the analysis indicates that the introduction of restrictions on Russia leads to increased integration of the Russian economy with friendly countries that have not joined the sanctions.

Results

Discussing the prospects for the development of Russian-Turkish cooperation, it should be noted that in the context of the depreciation of the Turkish lira against the ruble (Figure 3), expanding exports of Russian products that are not related to the raw materials sector of the economy to Turkey seems unpromising. The trend towards a weakening of the Turkish lira against the ruble leads to a loss of the price advantage for Russian goods on the Turkish market, which, in turn, reduces the revenue of Russian exporters.

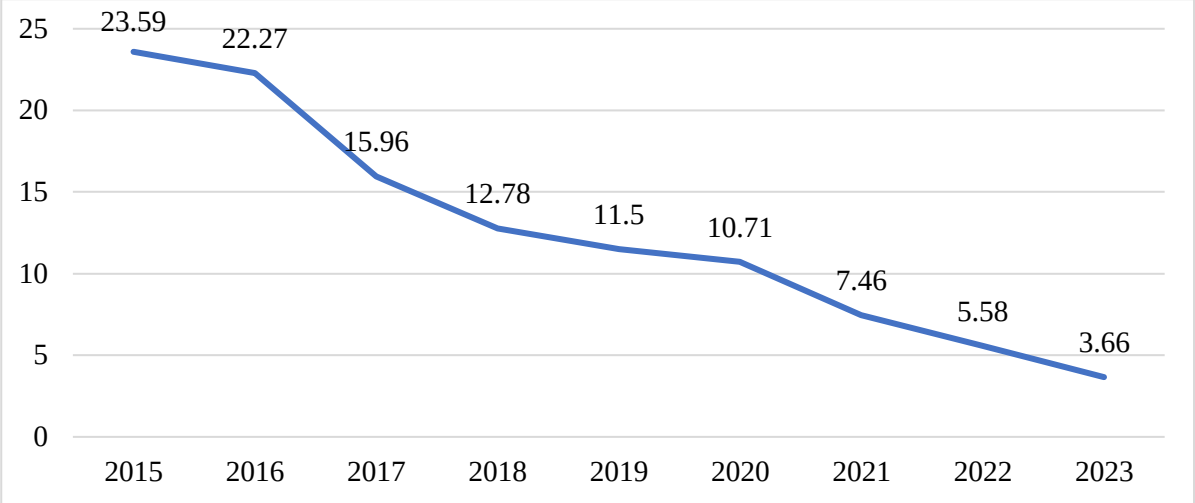


Figure 3. Dynamics of the Turkish lira exchange rate against the ruble
Source: compiled by the authors according to [9]

Another consequence of the above trends is the emergence of favorable conditions for purchasing products in Turkey with a view to their further resale on the Russian market. The weakening of the lira makes imported goods less expensive, allowing them to be purchased on the Turkish market and thereby compensate for the shortage caused by the withdrawal of a number of suppliers from the Russian market. It should also be noted that trade and economic cooperation between Russia and Turkey has made it possible to quickly reorient the supply chains of priority products and ensure the proper level of economic security [2]. To minimize payment risks, during the year more and more entrepreneurs switched to settlements in Turkish lira and Russian rubles.

In this context, it is necessary to consider such a phenomenon as parallel import, which allows you to import goods into the country without the permission of the copyright holder. The Russian government has defined a list of priority goods for import, including Land Rover, Cadillac, Tesla cars and their components, as well as Samsung and Apple products, household appliances and other similar items [10]. A significant number of these products come to Russia from neighboring countries and Turkey. Statistically, it is rather difficult to estimate the volume of parallel imports, since this information is not published in open sources, but data from the Turkish Statistics Institute indicate a significant increase in imports from Turkey to Russia in 2022, which is 62% higher than in 2021. In 2022, the volume of parallel imports exceeded $20 billion [6]. However, by mid-2023, Turkey began to tighten controls on goods re-exported to Russia, especially products subject to sanctions. OHowever, despite the tightening, it is expected that the volume of parallel imports will remain at a high level.

One of the factors contributing to an intensive increase in export volumes is the growing demand from Russian consumers for both Turkish goods and goods of brands that have left the Russian market. Parallel imports from Turkey are divided into two main groups: non-sanctioned goods and sanctioned goods. Transit through Turkey for goods that do not fall under sanctions restrictions allows you to avoid

paying taxes, which makes this route attractive for Russian companies. However, increased control over the movement of sanctioned goods, pressure on financial institutions, and threats of secondary sanctions create some uncertainty in the context of the development of parallel imports. In general, summing up the results of the study, we can identify the following promising areas for the development of cooperation between Russia and Turkey at the present stage. First, despite the uncertainty, the parallel import and use of Turkish transit customs warehouses creates additional opportunities for further development of trade and cooperation in the field of distribution of goods. Deepening relations in the sphere of trade and expanding the range of goods supplied make it possible to ensure the stability of the Russian economy and compensate for the negative impact of sanctions pressure.

Second, Turkish food, beverages, cosmetics, household chemicals, perfumes, clothing, electronics and home appliances did not occupy a significant share in the Russian consumer market. In the current conditions, Turkish manufacturers are able to occupy the vacant market niches in order to meet the demand for products of brands that have left the Russian market. Third, trade and economic cooperation in the field of nuclear energy is a promising area. Russia expresses its readiness to continue cooperation in the field of low-power nuclear power plants. In addition, the researchers point to the prospects for expanding cooperation in other areas, such as nuclear medicine, the production of rare metal products, composite materials, and lithium-ion energy storage devices [8]. For example, one of the joint Russian-Turkish projects is the construction of the Akkuyu nuclear power plant by Rosatom», . Four reactors will fully provide power to Istanbul and 10% of the entire territory of Turkey [11].

Fourth, the project of creating a gas hub in Turkey, discussed between Russia and Turkey [11], represents one of the most promising areas for the development of their economic relations. The main idea of the gas hub is to sell gas anonymously, which will allow Russian gas to be delivered to third countries, avoiding direct contracts with Russia. The real from this project will allow energy resources to be supplied to European countries a, which have reduced purchases of Russian gas in the framework of sanctions. Currently, Turkey receives gas via Turk stream and Blue Stream with a total design capacity of about 47.5 billion cubic meters of gas per year, some of which is used for domestic consumption, while the remaining capacity allows serving the needs of Southern Europe. In the context of economic instability, Turkey does not fully choose the contracted volumes of gas, which also makes the hub project strategically significant, as it will create additional routes for gas transit from Russia to Europe.

Today, the Republic of Turkey is one of Russia's most important trading partners, both in terms of supplying its own goods that replace imports from countries that have imposed anti-Russian sanctions, and in terms of organizing parallel imports. The above-mentioned strategic directions of development allow both countries to expand and realize their own economic potential, as well as contribute to the further deepening of trade and economic relations between Russia and Turkey.

Available data

The article presents data on trade turnover between Russia and Turkey for the period from 2015 to 2023.

Discussion

In the course of the research, it was revealed that the current political and economic situation opens up prospects for the intensive development of trade relations between Russia and Turkey. The withdrawal of large Western companies from the Russian market creates significant niches that Turkish companies are rapidly occupying. Increasing the share of Turkish goods in the Russian market allows us to meet the growing demand for products previously represented by Western brands. The data confirm that Russia occupies an important place in the structure of Turkey's foreign trade, especially in imports, which indicates a significant dependence of Turkey on Russian resources. At the same time, the gradual growth of exports to Russia may indicate an expansion of economic ties and diversification of the commodity structure, which partially compensates for the trade imbalance. The use of the parallel import mechanism is promising, allowing Russia to overcome the restrictions associated with economic sanctions.

In addition, the use of Turkish transit customs warehouses increases the ability to manage supply chains and reduces the cost of transporting imported goods. Cooperation in the nuclear energy sector between Russia and Turkey is a strategic and promising direction for the development of economic relations that goes beyond traditional trade. In the long term, both countries may consider cooperation opportunities in related areas, such as nuclear medicine, the production of isotopes and radioactive materials.

The mutual benefit that underlies the Russian-Turkish partnership allows both countries to quickly adapt to international changes. Turkey gets an opportunity to strengthen its own position as a reliable trade and economic partner of Russia. Thus, in the current political and economic environment, new prospects for deepening Russian-Turkish relations have emerged, including monetary cooperation and the development of the infrastructure of trade and economic ties. TClose interdependence in key sectors, such as energy and consumer goods trade, will continue to stimulate Russian-Turkish economic cooperation, which makes it possible to predict the favorable development of relations between the two countries.

CRediT authorship contribution statement

All authors have made an equivalent contribution to the preparation of the publication.

Declaration of competing interest

The authors declare that there are no conflicts of interest.

References

1. Roshchina L.N., Taranov P.V. (2023). Foreign Economic activity of the Russian Federation under Sanctions: Analysis and Prospects. *Progressive economy*, 11, 178–189.

2. Lopatina T.A., Solovyeva A.A., Bayerbakh A.G. (2022). Trends in the development of foreign trade cooperation between Russia and Turkey // *Economics and business: theory and practice*, 5–2 (87), 129–134.

3. Khabibullina L.A. (2023). Mutual relations between Russia and Turkey in the spectrum of trade relations. *Theoretical and applied aspects in the field of humanities: Proceedings of the V International Scientific and Practical Conference*, Ryazan: Kontseptsiya Publishing House, 25–26.

4. Mildzikhova E.I. (2023). Trade and economic cooperation between Russia and Turkey at the present stage. *Skif*, 8 (84), 237–240.

5. Markina A.S., Frolov V.D. (2023). Trade and economic relations between Russia and Turkey // *Economics and business: theory and practice*, 1–2 (95), 9–11.

6. Foreign Trade Statistics // Turkish Statistical Institute. URL: https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Foreign-Trade-Statistics-May-2023-49624&dil=2.

7. The most promising areas of cooperation with Turkey for Russian business. URL: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/columns/asian-kaleidoscope/samye-perspektivnye-sfery-sotrudnichestva-s-turtsiey-dlya-rossiyskogo-biznesa/#:~:text=Turkish%20economy&text=was%2064%2C2%25.,Turkish%20imports%20to%20our%20country.

8. Smirnova D.I. (2022). Cooperation between Russia and Turkey in the field of energy at the present stage. *Kazan Bulletin of Young Scientists*, 2, 82–83.

9. Dynamics of the Turkish lira exchange rate. URL: https://ratestats.com/turkish-lira/.

10. Federal Law «On Introducing Amendments to Article 18 of the Federal Law» On Introducing Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_420360/.

11. Results of cooperation with Turkey in various sectors in 2023. URL: https://www.r-ttp.com/tpost/cyr4zelpn1-vcru-itogi-sotrudnichestva-s-turtsiei-v.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/potenczial-yuanevyh-korporativnyh-obligaczij-na-rossijskom-fondovom-rynke/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.4
УДК 336.761.6
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_28



ПОТЕНЦИАЛ ЮАНЕВЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Таквель В.В., *аспирант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону, Россия*

Аннотация. Целью статьи является оценка потенциала номинированных в юанях корпоративных облигаций на российском фондовом рынке. Актуальность поставленной цели обусловлена тем, что с введением санкций и ограничением доступа к западным рынкам капитала именно юань становится перспективной альтернативой доллару и евро. В процессе исследования автором были систематизированы риски юаневых облигаций, также автором получен вывод, что юаневые облигации представляют собой устойчивый инструмент для инвесторов, заинтересованных в диверсификации и снижении санкционных и валютных рисков. Описаны спекулятивная и консервативная стратегии управления портфелем юаневых облигаций. Сделано предположение, что в долгосрочной перспективе облигации, номинированные в юанях, могут занять устойчивую позицию в портфелях как российских, так и иностранных инвесторов, особенно если будут обеспечены дальнейшие меры по поддержанию их ликвидности и доступности. Получен вывод, что в условиях санкций, ограничивающих доступ к западным капиталовложениям и валютам, юань рассматривается как перспектива для диверсификации валютных рисков и снижения зависимости от традиционных валют, таких как доллар и евро. Для эмитентов юаневые облигации позволяют преодолеть ограничения доступа к рынкам капитала, а для инвесторов юаневые облигации представляют собой инструменты сокращения валютных рисков, особенно в условиях волатильности рубля. Таким образом, несмотря на присутствие валютных и политических рисков, потенциал юаневых облигаций на российском рынке можно считать высоким.

Ключевые слова: юаневые облигации, фондовый рынок, рынок капитала, инвестиционное стратегии, облигации в юанях.

POTENTIAL OF YUAN CORPORATE BONDS ON THE RUSSIAN STOCK MARKET

Takvel V.V., *Postgraduate student, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia*

Abstract. The purpose of the article is to assess the potential of yuan-denominated corporate bonds on the Russian stock market. The relevance of the objective is due to the fact that with the introduction of sanctions and restricted access to Western capital markets, the yuan becomes a promising alternative to the dollar and euro. In the process of research the author systematized the risks of yuan bonds, also the author obtained the conclusion that yuan bonds are a stable instrument for investors interested in diversification and reduction of sanctions and currency risks. Speculative and conservative strategies of yuan bonds portfolio management are described. An assumption is made that in the long term yuan-denominated bonds can occupy a stable position in the portfolios of both Russian and foreign investors, especially if further measures are taken to maintain their liquidity and availability. It is concluded that in the face of sanctions restricting access to Western investments and currencies, the RMB is seen as a prospect for diversifying currency risks and reducing dependence on traditional currencies such as the dollar and the euro. For issuers, RMB bonds overcome restrictions on access to capital markets, and for investors, RMB bonds represent tools to reduce currency risks, especially in the face of ruble volatility. Thus, despite the presence of currency and political risks, the potential of RMB bonds in the Russian market can be considered high.

Keywords: RMB bonds, stock market, capital market, investment strategy, RMB bonds.

JEL classification: G11, G32, F21.

Для цитирования: Таквель В.В. Потенциал юаневых корпоративных облигаций на российском фондовом рынке // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 28–38. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_28.

Статья поступила в редакцию: 07.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 15.11.2024 г. Принята к публикации: 16.11.2024 г.

For citation: Takvel V.V. Potential of yuan bonds corporate on the Russian stock market // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 28–38. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_28.

The article was submitted to the editorial office: 07/11/2024. Approved after review: 15/11/2024. Accepted for publication: 16/11/2024.

Введение

Рынок корпоративных облигаций играет важную роль в реализации инвестиционных стратегий, поскольку позволяет диверсифицировать портфель и снизить риски за счет предсказуемости выплат и стабильной доходности. Однако события начала 2022 года поставили под сомнение традиционную роль корпоративных облигаций как «защитного» инвестиционного инструмента [8]. Повышение ставок повысило доходность по новым выпускам облигаций, но одновременно вызвало снижение стоимости уже существующих облигаций, что привело к убыткам для инвесторов, удерживавших бумаги на момент изменения ставки. Но несмотря на произошедшие изменения, для консервативных инвесторов облигации все еще остаются привлекательными инструментами, а их выбор объясняется тем, что даже в условиях нестабильности облигации, особенно корпоративные с высоким рейтингом, продолжают восприниматься как инструменты с относительно низким риском по сравнению с акциями.

На фоне уменьшения количества новых выпусков облигаций, а также сокращения возможностей валютной диверсификации, на российском фондовом рынке появляются новые долговые инструменты, заминированные в китайских юанях, которые позволяют частично нивелировать негативное влияние описанных выше проблем. Так, в августе 2022 года ведущая компания мировой алюминиевой отрасли «Русал» впервые разместила юаневые облигации на российском фондовом рынке. Компания разместила два транша совокупным объемом 4 млрд юаней на срок 2 года под ставку купона 3,9%. В октябре 2022 года были размещены облигации на сумму 6 млрд юаней со ставкой купона 3,75%. По состоянию на октябрь 2024 года кредитный портфель компании «Русал» насчитывает 16,5 млрд юаней [6]. Юаневые облигации, которые выпускаются по российскому праву и обращаются во внутреннем периметре, являются новым финансовым инструментом, который позволяет инвесторам вкладываться в валютные активы, не принимая на себя инфраструктурные риски [9].

Актуальность исследования юаневых облигаций на российском фондовом рынке обусловлена рядом ключевых факторов, вызванных как макроэкономическими, так и геополитическими изменениями. В условиях ограниченного доступа российских компаний к западным рынкам капитала и валюте, китайский юань стал рассматриваться как перспективная альтернатива для привлечения финансирования. На практике использование юаня для выпуска облигаций также позволяет российским компаниям повысить финансовую устойчивость, снизив зависимость от доллара США и евро. Диверсификация валютных рисков становится ключевой стратегией участников фондового рынка в условиях санкционных ограничений и волатильности традиционных валютных пар. Таким образом, *целью* статьи является оценка потенциала номинированных в юанях корпоративных облигаций на российском фондовом рынке.

Обзор литературы

Состояние российского фондового рынка в современных условиях исследуют В.Д. Бердинский, О.В. Селина [1], Т.Ф. Галлямов [2], З.А. Фищук [10], А.Р. Шайхутдинов [11], Д.А. Шевченко [12], и др. Авторами показано, что после февраля 2022 года российский фондовый рынок претерпел значительные изменения, вызванные комплексом санкций и геополитической нестабильностью. В ответ на политические события, иностранные государства наложили санкции на финансовую и структурную структуру России, включая заморозку активов российских компаний и физических лиц [2; 11].

Введение многочисленных ограничительных мер со стороны западных стран существенно повлияло на функционирование рынка, в частности на ликвидность, доступ к иностранным капиталам и возможность российских компаний размещать свои акции за рубежом. Санкции затронули разные аспекты финансового рынка России. Во-первых, был значительно ограничен доступ российских компаний и инвесторов к иностранным ценным бумагам, а введение Центральным банком запретов на покупку акций иностранных компаний для неквалифицированных инвесторов также существенно ограничило возможности диверсификации портфелей [12]. Кроме того, на московском фондовом рынке наблюдается высокая волатильность, поскольку ограничения на международные транзакции и ухудшение экономического климата продолжают оказывать давление на российские акции и облигации [1].

В 2023 году, несмотря на введение нового пакета санкций, на российском рынке наблюдался рост таких секторов, таких как химическая и телекоммуникационная отрасли, что указывает на стремление к адаптации и переориентации экономики. Кроме того, для защиты от новых финансовых потрясений российские компании начали увеличивать выплаты дивидендов, а некоторые игроки, такие как «Роснефть» и «Сбербанк», выплачивали дивиденды на высоком уровне [10]. Когда иностранные ценные бумаги и их эмитенты оказались недоступны из-за санкций и блокировок, российские компании начали выпуск замещающих облигаций, чтобы обеспечить возможность российских инвесторов продолжать инвестировать в подобные инструменты, но уже на национальном уровне [2]. Таким образом, несмотря на трудности, российский фондовый рынок акций демонстрирует способность к восстановлению и росту даже на фоне экономической нестабильности, что обусловлено рядом факторов, среди которых можно выделить активную позицию Банка России, выпуск замещающих облигаций, а также переориентацию с западных стран на азиатские рынки [12]. Анализ научных источников показал, что санкции против российских компаний, банков и физических лиц ограничили возможности взаимодействия с международными финансовыми институтами и рынками. российские инвесторы столкнулись с блокировкой иностранных активов и потерей доступа к некоторым

зарубежным ценным бумагам. Однако в целом, российский фондовый рынок проявляет определенные черты адаптации и восстановительной динамики.

Однако важно обратись внимание на то, что возникновение нового класса финансовых инструментов, а именно, юаневых облигаций, все еще не получило достаточного освещения в научной литературе. Таким образом, наличие научного пробела обуславливает практическую и теоретическую значимость данного исследования.

Материалы и методы

Методологическую основу исследования составляют методы и подходы, которые позволяют комплексно и всесторонне оценить потенциал юаневых облигаций на российском фондовом рынке. Для выявления ключевых факторов, влияющих на привлекательность и устойчивость юаневых облигаций, используются методы системного, сравнительного и качественного анализа. Материалами исследования выступают данные Smart Lab, отчеты с официального сайта МК ПАО «ОК Русал», а также аналитическая информация, содержащаяся в обзоре рынка облигаций и прогнозе доходности на 2024 год, опубликованном на официальном ресурсе Rus Bonds.

Результаты и обсуждение

Юаневые облигации – это долговые ценные бумаги, номинированные в китайской валюте (CNY), которые эмитируются на российском рынке и торгуются, как правило, на Московской бирже. Юаневые облигации востребованным финансовым инструментом после введения санкций, которые ограничили возможности российских компаний заимствовать в долларах и евро. Первым эмитентом таких облигаций в России стал «РУСАЛ» летом 2022 года [8]. Затем на рынок вышли «Полюс», «Металлоинвест», «Роснефть», Segezha Group, «Южуралзолото», «ФосАгро», Альфа-банк, «Акрон», ГТЛК, Газпромбанк, «Газпром нефть» и другие эмитенты. Котировки юаневых корпоративных облигаций представлены в табл. 1.

Показано, что рынок юаневых корпоративных облигаций предоставляет инвесторам широкий выбор по рискам и доходностям, где рейтинги и сроки до погашения играют ключевую роль в определении стоимости капитала для компаний. Так, облигации с рейтингом ААА, такие как «Газпромнефть», «Полюс», «Металлоинвест», характеризуются более низкой доходностью по сравнению с выпусками без рейтинга. Краткосрочные облигации, такие как выпуски с сроком до погашения менее 3 лет («РУСАЛ 1Р6», «НорНикБ1Р5»), имеют более высокую доходность по сравнению с долгосрочными облигациями «Роснефть», что можно объяснить тем, что краткосрочные облигации привлекают инвесторов, которые ищут более быструю доходность в условиях нестабильности. Долгосрочные же облигации более чувствительны к макроэкономическим условиям и изменениям политики Центрального банка Китая и России, что делает их доходность менее волатильной.

Таблица 1

Котировки корпоративных облигаций в юанях

Выпуск облигаций	Эмитент	Срок до погашения, лет	Доходность, %	Годовая доходность, %	Рейтинг
Газпн3Р12R	Газпромнефть	2,1	14,0%	7,7%	AAA
Полюс Б1Р2	Плюс	2,8	14,0%	3,8%	AAA
РУСАЛ 1Р6	Русал	1,7	15,6%	7,2%	-
РУСАЛ БО05	Русал	2,7	18,9%	8,5%	-
Роснфт2Р12	Роснефть	7,9	11,5%	9,0%	AAA
МЕТАЛИН1Р2	Металлоинвест	2,8	13,8%	3,7%	AAA
УралСт1Р03	Уральская сталь	1,3	14,7%	7,1%	A+
НорНикБ1Р5	Норникель	1,1	8,1%	4,0%	AAA
Роснфт2Р13	Роснефть	8,4	0,2%	6,0%	AAA
Роснфт4Р2	Роснефть	9,8	7,9%	7,7%	-

Источник: составлено автором по данным [3]

Расчеты по юаневым облигациям осуществляются в юанях, однако для большинства выпусков также предусмотрена возможность расчетов в рублях по текущему курсу Банка России. Данная опция может быть активирована по запросу инвестора или по решению эмитента, например, в случае усиления геополитической напряженности или возникновения трудностей с валютными платежами. Такая гибкость позволяет свести инфраструктурные риски к минимуму, делая инструмент более привлекательным для внутреннего рынка [9]. Кроме того, установившийся уровень доходности юаневых облигаций значительно превосходит доходность многих других продуктов, доступных российским инвесторам. Ключевым фактором здесь являются низкая инфляция в Китае, которая обеспечивает положительную реальную доходность, а также ожидания на ослабление рубля, которые позитивно отражается на итоговой доходности юаневых облигаций и привлекает локальных инвесторов [4].

Объем юаневых облигаций на российском рынке к концу 2023 года достиг 84 млрд юаней (или 1,1 трлн рублей), что составляет примерно 5% от общего объема корпоративных облигаций в обращении в России. Несмотря на рост интереса, объем новых размещений в 2023 году оказался ниже по сравнению с 2022 годом% за январь–ноябрь 2023 года было выпущено 25 млрд юаней, что почти вдвое меньше по сравнению с 59 млрд юаней, выпущенными в 2022 году, когда юаневые облигации только начали появляться на российском рынке в августе [7]. Умеренность интереса со стороны инвесторов обусловлена тем, что юаневые корпоративные облигации на российском фондовом рынке сталкиваются с целым рядом рисков, обусловленных как внешними, так и внутренними факторами (табл. 2).

В частности, волатильность рубля и юаня может существенно влиять на доходность облигаций, данный риск увеличивается при долгосрочном

инвестировании. Также усиление глобальной политической напряженности может ограничить возможности расчётов в юанях что негативно отразится и на российском фондовом рынке.

Таблица 2

Риски корпоративных облигаций в юанях

Тип риска	Описание риска	Оценка риска
Валютный риск	Возможная волатильность доходности из-за изменений курсов юаня и рубля, которая на длинном горизонте может привести к убыткам при усилении рубля или ослаблении юаня. Также может возникнуть ситуация, когда курс доллара растет относительно рубля, а курс юаня не двигается.	Высокий
Риск прекращения обращения юаня на бирже	В случае прекращения обращения юаня на бирже может возникать ситуация с установлением курса валют, не выгодная для инвестора, либо для эмитента, поскольку справедливость курса будет сложно оценить.	Средний
Процентный риск	Повышение ставок в Китае может привести к росту доходностей аналогичных облигаций на российском рынке, хотя прямое влияние на локальных инвесторов ограничено.	Умеренный
Кредитный риск	Зависит от надежности эмитента; включает возможность трудностей с обслуживанием долга в юанях при ухудшении финансовых показателей или в условиях низкой ликвидности.	Переменный (высокий для эмитентов без рейтинга)
Насыщение рынка	Увеличение количества эмитентов юаневых облигаций может вызвать рост средних доходностей по мере насыщения рынка и сократить доступ инвесторов к выгодным условиям.	Средний
Конкуренция с замещающими облигациями	Выпуски замещающих облигаций и других валютных инструментов могут снизить спрос на юаневые облигации, ограничивая их потенциал доходности.	Средний
Политический риск	Юаневые облигации зависят от политических отношений России и Китая, а любые изменения в этих отношениях могут повлиять на рынок.	Умеренный
Риск ликвидности	Ограниченная ликвидность по юаневым инструментам на российском рынке может создавать трудности для инвесторов при продаже активов.	Средний
Регуляторный риск	Возможные изменения в регулировании валютных операций, влияющие на доступность юаневых активов для российских эмитентов и инвесторов.	Средний
Геополитичес-кий риск	Усиление глобальной напряженности может привести к рискам при расчетах в юанях и возможным ограничениям со стороны Китая.	Высокий

Источник: составлено автором по данным [3; 4; 8]

Следовательно, валютные и геополитические риски можно оценивать как высокие. Риски прекращения обращения юаня на бирже, насыщения рынка, конкуренции с замещающими облигациями, риски ликвидности, а также регуляторные риск получают среднюю оценку. Рост числа эмитентов облигаций в юанях, наличие замещающих облигаций на российском фондовом рынке – могут уменьшить интерес со стороны инвесторов к данным финансовым инструментам. Также поскольку повышение ставок в Китае может косвенно привести к росту доходностей юаневых облигаций в России, процентный риск расценивается как умеренный.

Наряду с традиционными валютным и процентным рисками, юаневые корпоративные облигации подвержены специфическим угрозам, таким как политический и геополитический риск, а также возможным изменениям в регулировании. Кроме того, риски насыщения рынка и конкуренция с замещающими облигациями могут ограничить доходность инвесторов в долгосрочной перспективе. Тем не менее, относительно высокие купонные ставки доходности, надежность эмитентов и альтернативная валютная привязка делают данные инструменты востребованными среди российских инвесторов, особенно в условиях санкций и необходимости диверсификации портфелей.

Таким образом, несмотря на факторы риска, потенциал юаневых облигаций на российском фондовом рынке можно оценить как высокий, особенно с учетом роста их популярности на фоне санкционных ограничений и стратегической диверсификации российского финансового рынка в сторону азиатских валют. Юаневые облигации стали привлекательными как для эмитентов, так и для инвесторов благодаря возможности хеджировать валютные риски, снижать зависимость от доллара и евро и привлекать капитал, защищенный от санкций. Также юаневые облигации позволяют российским компаниям получать средства в валюте, которая используется в торговых расчетах с Китаем – крупнейшим торговым партнером России [5].

С учетом всего вышеизложенного можно заключить, что включение юаневых облигаций в инвестиционные стратегии является целесообразным в контексте диверсификации и управления рисками. Так, консервативные инвесторы, ориентированные на сохранение капитала, рассматривают юаневые облигации как способ защиты от валютных рисков, инфляции и санкционных ограничений. В случае возникновения риска ослабления рубля, а также на фоне снижения ключевой ставки на российском рынке, консервативные инвесторы могут увеличить долю активов в стабильных валютах, таких как юань. И наоборот, в случае усиления рубля, а также повышения доходности на российском рынке, доходность по юаневым облигациям может снизиться в пересчете на рубли (табл. 3).

Спекулятивная стратегия, напротив, предполагает получение прибыли на колебаниях курсов валют и динамике процентных ставок. Инвесторы в рамках такой стратегии могут покупать юаневые облигации с целью получить

прибыль от курсовой разницы между рублем и юанем или от повышения стоимости облигаций. Так, если прогнозируется ослабление рубля, покупка юаневых облигаций позволит получить дополнительную прибыль за счет роста курса юаня. И если доходность по юаневым облигациям находится на низком уровне, а в перспективе ожидается рост, спекулятивный инвестор может купить облигации с целью их продажи позже по более высокой доходности.

Таблица 3

Инвестиционные стратегии с использованием юаневых корпоративных облигаций

Тип стратегии	Сигналы к покупке	Сигналы к продаже
Консервативная стратегия	Периоды высокой волатильности рубля; Снижение ключевой ставки.	Усиление рубля; Рост доходности на российском рынке.
Спекулятивная стратегия	Ожидания на ослабление рубля; Периоды пониженных ставок по юаневым облигациям.	Краткосрочное усиление рубля; Ожидание снижения процентных ставок в Китае.

Источник: составлено автором

Таким образом, для консервативного инвестора юаневые облигации представляют способ диверсификации валютных рисков и могут использоваться как стабильный инструмент с относительно невысокой доходностью. Спекулятивный же инвестор ориентируется на динамику валютного курса и изменения процентных ставок, стараясь максимально использовать волатильность для получения прибыли.

Подводя итоги проведенному исследованию, представляет возможным формализовать оценку потенциала юаневых корпоративных облигаций на российском фондовом рынке. Во-первых, объем выпуска облигаций в юанях относительно общего объема корпоративных облигаций соответствует 5% от всего объема корпоративных облигаций в России, что указывает на то, что данный инструмент пока не раскрыл свой потенциал полностью. Облигации, номинированные в юанях, начали активно появляться на российском рынке лишь в последние два года, и рынок требует времени для адаптации, как со стороны эмитентов, так и со стороны инвесторов. Во-вторых, ставки доходности юаневых выше многих аналогов на российском рынке, что указывает на их привлекательность для консервативных инвесторов. В-третьих, эмитенты юаневых облигаций характеризуются высокой степенью надежности. В целом, потенциал юаневых облигаций на российском рынке можно считать высоким, несмотря на присутствие валютных и политических рисков, что во многом объясняется способностью данных инструментов снизить санкционные риски, обеспечивать положительную реальную доходность и способствовать диверсификации активов.

Заключение

В процессе исследования было установлено, что юаневые облигации обладают значительным потенциалом для развития на российском фондовом рынке: за счет своей номинации в юанях эти облигации привлекают внимание российских и азиатских инвесторов, которые стремятся к диверсификации валютных рисков и минимизации влияния санкционных факторов. Привлекательность юаневых облигаций на российском фондовом рынке обусловлена рядом факторов, среди которых можно отметить стабильность китайской валюты по отношению к рублю и доллару, наличие долгосрочных торгово-экономических связей между Россией и Китаем, а также потребность в альтернативных валютных активах. В долгосрочной перспективе юаневые облигации могут занять устойчивую позицию в портфелях как российских, так и иностранных инвесторов, что позволяет сделать вывод о наличии высокого потенциала развития данного сегмента фондового рынка.

Литература

1. Бердинский В.Д., Селина О.В. Фондовый рынок России // Актуальные проблемы регионального социально-экономического развития: Сборник тезисов VI республиканской научно-практической конференции, Алчевск. Алчевск: Донбасский государственный технический университет, 2024. С. 223–225.
2. Галлямов Т.Ф. Адаптация российского фондового рынка к санкциям: роль замещающих облигаций // Государство. Национальная безопасность. Право. 2024. № 1 (4). С. 9–14.
3. Котировки корпоративных облигаций в юанях // Smart Lab. URL: https://smart-lab.ru/q/cny_bonds/order_by_paids_year/desc/.
4. Кулаков А.А. Локальные облигации в юанях // Аудиторские ведомости. 2023. № 1. С. 79–85.
5. Куликова И.В., Украинцева И.В., Рощина Л.Н. Развитие экономических отношений России с Китаем и Индией: перспективы и прогнозы // Прогрессивная экономика. 2023. № 9. С. 68–80.
6. Находящиеся в обращении облигации МК ПАО «ОК РУСАЛ» // РУСАЛ. URL: https://rusal.ru/investors/bonds/euro/.
7. Облигации в юанях: обзор рынка и прогноз доходности на 2024 год // Rus Bonds. URL: https://rusbonds.ru/analytics/13463.
8. Руденко С. А. Облигации российских компаний в юанях - новые возможности для инвестирования // Финансовый бизнес. 2022. № 11 (233). С. 180–183.
9. Филиппов Д.И., Кулаков А.А. Локальные облигации в юанях: почему растут ставки // Финансовая жизнь. 2024. № 2. С. 50–54.
10. Фищук З.А. Оценка фондового рынка Российской Федерации в условиях экономических санкций // Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, устойчивый

экономический рост: Материалы XXIV Международной научной конференции молодых учёных и студентов. Донецк: Донецкий национальный университет, 2023. С. 72–74.

11. Шайхутдинов А. Р. Проблемы российского фондового рынка в условиях заморозки активов // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2023): Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Москва: Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство), 2023. С. 151–156.

12. Шевченко Д.А. Положение российского фондового рынка в условиях санкций и его дальнейшие перспективы // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика: сборник статей 13-й Международной научно-практической конференции. Курск: ЗАО «Университетская книга», 2023. С. 365–368.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/vnedrenie-organizaczionnyh-innovaczii-na-osnove-czifrovoj-transformaczii/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 339.137.22
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_39



ВНЕДРЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Тодорович С., *аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия*

Аннотация. Целью статьи является изучение влияния внедрения организационных инноваций на основе цифровой трансформации для повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий на российском рынке с анализом факторов, способствующих адаптации инноваций. Автором определены ключевые факторы, такие как совместимость используемых технологий, роль менеджмента, конкуренции, предпочтений клиентов, также компетенция сотрудников компании и издержки на процесс имплементации цифровых решений на уровне компании. Кроме того, выявлено влияние внедрения цифровой трансформации на инновации процессов и инновации продукта, с последующим влиянием на эффективность и конкурентоспособность. В рамках полуструктурированных интервью были собраны данные для последующего регрессионного анализа для определения значимости факторов. Выявлена взаимосвязь факторов, где наибольшее влияние оказали конкуренция на рынке, статистически значима при $p < 0.001$ и $\beta = 0.281$ в рамках модели, и изменение предпочтений клиентов, которые также статистически значимы при $p < 0.001$ с $\beta = 0.254$. Данные факторы становятся ключевыми драйверами внедрения организационных инноваций для российских компаний розничной торговли. Кроме того, важными факторами являются совместимость внедряемых технологий ($\beta = 0.144$, $p < 0.001$), а также и поддержка руководства компании ($\beta = 0.132$, $p < 0.05$). Показано, что внедрение организационных инноваций значимо влияет на эффективность и конкурентоспособность малых и средних предприятий в розничной торговле. Сделан вывод, что внедрение передовых технологий, таких как искусственный интеллект, машинное обучение и автоматизация бизнес-процессов, способствует улучшению операционной деятельности и стратегической адаптивности компаний. Эти технологии позволяют предприятиям оптимизировать управление цепочками поставок, персонализировать клиентские предложения и прогнозировать изменения спроса с большей точностью. В результате малые и средние предприятия могут быстрее реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, что обеспечивает им конкурентные преимущества и способствует долгосрочному росту.

Ключевые слова: инновации, повышение конкурентоспособности, хозяйствующие субъекты, цифровизация, повышение эффективности компаний.

IMPLEMENTING ORGANIZATIONAL INNOVATIONS BASED ON DIGITAL TRANSFORMATION TO ENHANCE COMPETITIVENESS

Todorovic S., *Postgraduate student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia*

Abstract. The purpose of this article is to examine the impact of implementing organizational innovations based on digital transformation to enhance the competitiveness of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the Russian market, with an analysis of factors facilitating the adaptation of innovations. The author identifies key factors such as the compatibility of adopted technologies, the role of management, competition, customer preferences, employee competencies, and the costs associated with implementing digital solutions at the company level. Additionally, the study explores the influence of digital transformation on process and product innovations, subsequently impacting efficiency and competitiveness. Data for further regression analysis to determine the significance of these factors were collected through semi-structured interviews. A relationship between factors was identified, with the greatest influence exerted by market competition, which is statistically significant at $p < 0.001$ and $\beta = 0.281$ within the model, and changing customer preferences, also statistically significant at $p < 0.001$ with $\beta = 0.254$. These factors emerge as key drivers for the adoption of organizational innovations in Russian retail companies. Additionally, important factors include the compatibility of implemented technologies ($\beta = 0.144$, $p < 0.001$) and the support of company leadership ($\beta = 0.132$, $p < 0.05$). Findings show that the implementation of organizational innovations significantly enhances the efficiency and competitiveness of SMEs in retail. The conclusion is drawn that adopting advanced technologies, such as artificial intelligence, machine learning, and business process automation, improves operational performance and strategic adaptability. These technologies enable companies to optimize supply chain management, personalize customer offerings, and forecast demand shifts more accurately. Consequently, SMEs can respond more rapidly to market fluctuations, securing competitive advantages and fostering long-term growth.

Keywords: innovations, competitiveness enhancement, economic entities, digitalization, improvement of company efficiency.

JEL classification: O32, F50, L25.

Для цитирования: Тодорович С. Внедрение организационных инноваций на основе цифровой трансформации для повышения конкурентоспособности // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 39–50. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_39.

Статья поступила в редакцию: 07.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 14.11.2024 г. Принята к публикации: 15.11.2024 г.

For citation: Todorovic S. Implementing organizational innovations based on digital transformation to enhance competitiveness // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 39–50. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_39.

The article was submitted to the editorial office: 07/11/2024. Approved after review: 14/11/2024. Accepted for publication: 15/11/2024.

Введение

Цифровая трансформация становится важнейшим инструментом для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса в России. Внедрение организационных инноваций на основе цифровых технологий позволяет компаниям значительно повысить эффективность своей деятельности и укрепить позиции на рынке. Такие изменения способствуют оптимизации ресурсов, упрощению бизнес-процессов и созданию более гибких моделей, которые легче адаптируются к изменяющимся условиям и потребностям рынка. Организационные инновации на основе цифровой трансформации становятся инструментом конкурентной борьбы на рынке.

Для российских малых и средних предприятий цифровая трансформация играет особую роль, так как они сталкиваются с ограниченным доступом к передовым технологиям и конкурируют с более крупными предприятиями. Внедряя цифровые инновации, компании получает возможность снизить затраты, что позволяет более успешно конкурировать. Кроме того, цифровые решения способствуют улучшению аналитики и принятия решений на основе данных, что помогает компаниям быстрее реагировать на рыночные изменения. Благодаря анализу больших данных, малые и средние предприятия могут более точно прогнозировать спрос, выявлять новые рыночные возможности и разрабатывать персонализированные предложения для клиентов. Это повышает лояльность клиентов и способствует долгосрочному росту компании. Цифровые технологии также позволяют компаниям оптимизировать цепочки поставок и управление запасами, что особенно важно в условиях высокой конкуренции.

Обзор литературы

При оценке цифровой трансформации как возможного фактора, влияющего на эффективность и конкурентоспособность компании, необходимо отметить, что внедрение и развитие организационных инноваций на основе цифровой трансформации могут преследовать различные цели в зависимости от специфики каждой компании. Компании могут стремиться к повышению операционной эффективности, улучшению клиентского опыта, ускорению процесса принятия управленческих решений или адаптации к изменениям внешней среды, но большинство компаний в розничной торговле внедряют инновации именно для повышения эффективности и конкурентоспособности [15].

Многочисленные исследования посвящены анализу прямого влияния инноваций на показатели эффективности малых и средних предприятий (МСП) были сделаны зарубежными учеными. В исследованиях выявлено существенное влияние внедрения инноваций и современных технологий на производственные показатели малых и средних предприятий (МСП), а также важная роль управленческой поддержки в процессе внедрения [7]. Создание внутри компании культуры, поддерживающей инновации, способствует улучшению показателей на международных рынках, так как это позволяет

МСП адаптироваться к локальным потребностям, быстрее реагировать на изменения и предлагать уникальные решения [9].

Исследования подчеркивают, что для максимизации влияния инноваций предприятиям следует уделять внимание целенаправленной стратегии и поддержке инновационной деятельности на всех уровнях [6]. Исследование показывает, что финансовые ограничения являются серьезным барьером для роста малых и средних предприятий (МСП) и внедрения инноваций в странах с переходной экономикой [11]. Кроме того, плохая инфраструктура, особенно в отношении транспортных и коммуникационных сетей, затрудняет операционную деятельность и повышает издержки для МСП, что снижает их конкурентоспособность на внутренних и международных рынках [14].

Внедрение передовых цифровых технологий позволяет малым и средним компаниям повышать эффективность разработки продуктов, оптимизировать производственные процессы и сокращать издержки, что способствует достижению конкурентных преимуществ на рынке [1]. Данные технологии создают основу для улучшения операционной деятельности, усиления адаптивности к рыночным изменениям и повышения качества клиентского обслуживания, что, в свою очередь, способствует устойчивому росту и укреплению позиций на конкурентном рынке.

В рамах обзора литературы, можно сгруппировать ключевые факторы в дальнейшем анализе сфокусироваться на них: издержки компании, совместимость внедряемых технологий, поддержка руководства компании, конкуренция на рынке, предпочтения клиентов и компетенция внутри компаний. Далее необходимо проанализировать влияние этих факторов на адаптацию цифровых инноваций в российских компаниях розничной торговли, с последующим анализом влияния на конкурентоспособность.

Материалы и методы

В рамках качественного подхода предстоит оценить влияние цифровой трансформации на показатели эффективности и конкурентоспособности российских компаний, а также определить факторы, способствующие внедрению и развитию организационных инноваций в форме цифровой трансформации. Для анализа внедрения инноваций будет использована модель TOE (технологические, организационные и экологические факторы), учитывающая технологические, организационные и внешнеэкономические аспекты. Продуктовые и процессные инновации, включая соответствующие подходы, могут существенно способствовать росту конкурентоспособности компаний, и, соответственно, будут исследованы оба этих направления [12]. Инновационные процессе в контексте цифровой трансформации играют значительную роль в современных условиях, поэтому в данном анализе инновации будут разделены и проанализированы по соответствующим категориям.

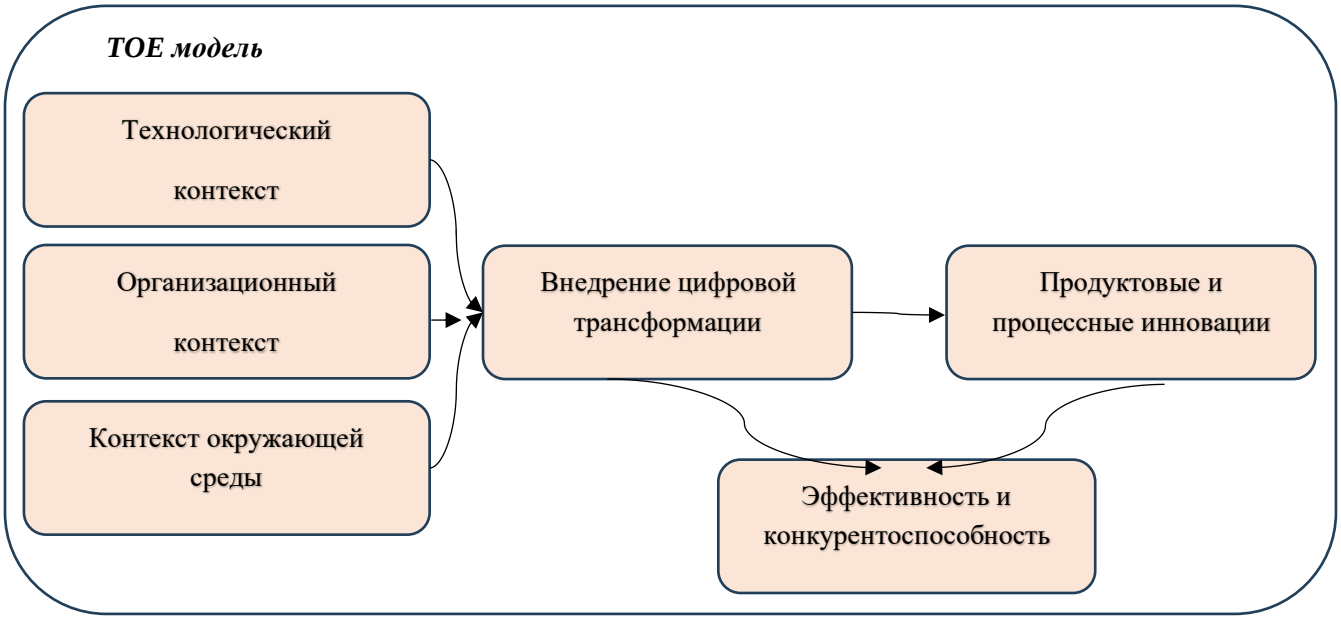


Рис. 1. Модель внедрения организационных инноваций.
Источник: составлено автором

В рамках качественного исследования был использован метод кейс-стади с применением полуструктурированных интервью, в ходе которых опрашивались малые и средние предприятия, работающие в сфере розничной торговли. Критерии определения МСП основаны на №209-ФЗ, который включает компании с численностью до 250 сотрудников, годовой выручкой до 2 млрд рублей, при этом доля участия государства, субъектов РФ, муниципальных образований и других юридических лиц (за исключением МСП) в уставном капитале компании не должна превышать 25%. Вопросы интервью были сформулированы на основе исследований в данной области. Методология исследования опирается на опыт, полученный при анализе китайских компаний, дополненный необходимыми переменными для российского контекста [16].

Результаты и обсуждение

Для всех вопросов были рассчитаны факторы нагрузки, однако необходимо оценить надежность получаемой модели на уровне выделенных факторов. Результаты собраны по показателям: альфа Кронбаха, композитная надежность и средняя извлеченная дисперсия собраны в Таблице 1. Стоит отметить, что альфа Кронбаха измеряет внутреннюю согласованность шкалы или набора вопросов, в том числе используется в исследовании влияния внедрения инноваций [8], а композитная надежность и средняя извлеченная дисперсия также используются в исследованиях для оценки надежности в моделях TOE [2].

Таблица 1

Показатели надежности модели собранной на основе факторов нагрузки респондентов в рамках интервью

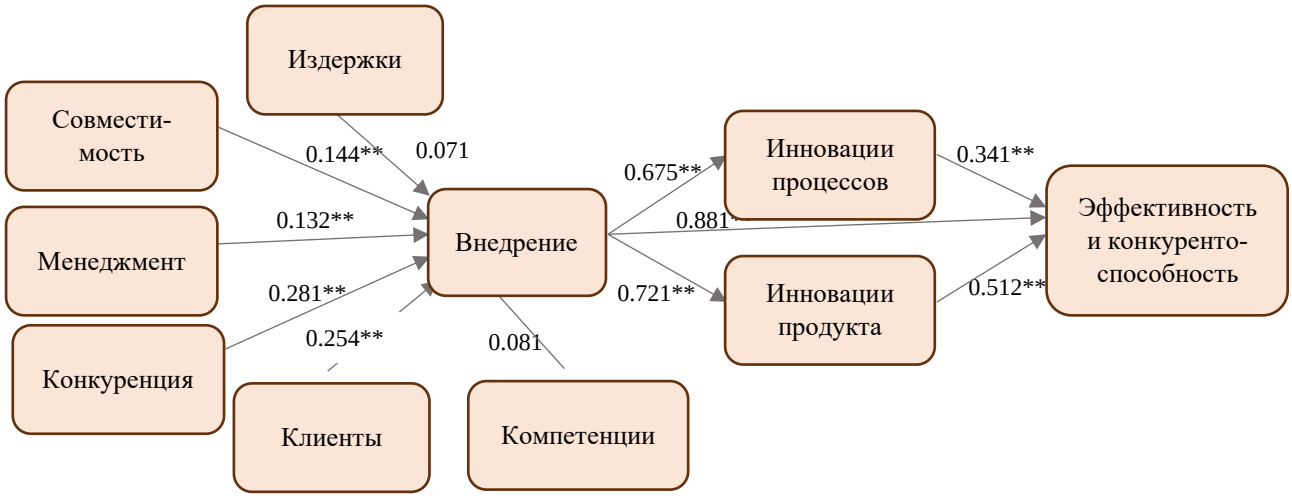
Фактор	Альфа Кронбаха	Композитная надежность	Средняя извлеченная дисперсия
Внедрение	0.852	0.974	0.814
Совместимость	0.834	0.955	0.674
Конкуренция	0.916	0.874	0.778
Клиенты	0.897	0.961	0.801
Издержки	0.811	0.884	0.612
Компетенции	0.882	0.911	0.549
Инновации процессов	0.927	0.879	0.781
Инновации продукта	0.938	0.867	0.661
Эффективность	0.873	0.917	0.702
Менеджмент	0.939	0.924	0.698

Источник: составлено автором

Анализ полученных параметров позволяет сделать вывод о высокой надежности построенной модели, основанной на подходе TOE. Значения показателей свидетельствуют о соответствии модели установленным критериям надежности: коэффициент альфа Кронбаха превышает пороговое значение 0.7, что подтверждает внутреннюю согласованность измеряемых переменных. Достигнутый уровень средней извлеченной дисперсии (AVE) выше 0.5, указывая на то, что латентные переменные модели объясняют значительную долю дисперсии наблюдаемых переменных, что является показателем конструктивной валидности. Дополнительно, значение композитной надежности, превышающее 0.7, свидетельствует о высокой консистентности и стабильности измерений в рамках модели. Эти результаты указывают на то, что разработанная модель обладает достаточной надежностью и может быть эффективно использована для дальнейшего анализа взаимосвязей и оценки влияния факторов цифровой трансформации на показатели эффективности и конкурентоспособности исследуемых компаний.

В рамках разработанной модели предполагается, что факторы технологического контекста, организационного контекста и внешней среды оказывают значительное влияние на процесс внедрения цифровой трансформации, которая, в свою очередь, способствует развитию продуктовых и процессных инноваций, оказывающих влияние на показатели эффективности и конкурентоспособности компании. Для проверки данной гипотезы требуется оценка значимости каждого из факторов, что будет

осуществлено с помощью регрессионного анализа. Схематически влияние и значимость переменных изображена на Рисунке 2.



*** - p_value <0.001; ** - p_value <0.05.

Рис. 1. Результаты регрессионной модели

Источник: составлено автором

В результате проведения регрессионного анализа методом PLS-SEM установлено, что ключевыми факторами, влияющими на внедрение организационных инноваций на основе цифровой трансформации в российских компаниях, занимающихся розничной торговлей, являются уровень конкуренции ($\beta = 0.281$, $p < 0.001$) и изменяющееся поведение клиентов ($\beta = 0.254$, $p < 0.001$). Эти факторы демонстрируют значимое влияние на принятие решений в области цифровой трансформации, подчеркивая необходимость адаптации к рыночным условиям и предпочтениям потребителей.

Кроме того, технологический контекст, а именно совместимость внедряемых цифровых инноваций с существующими процессами и технологиями компании, также показал значимое влияние ($\beta = 0.144$, $p < 0.001$), что подчеркивает важность интеграции новых технологий в операционную деятельность компании. Однако фактор стоимости внедрения технологий оказался статистически незначимым ($\beta = 0.071$, $p > 0.05$), указывая на то, что для рассматриваемых компаний стоимость цифровой трансформации не является определяющим барьером.

С точки зрения организационного контекста, поддержка высшего руководства показала значимое влияние на внедрение цифровых технологий ($\beta = 0.132$, $p < 0.05$), подчеркивая важность лидерства и стратегической поддержки со стороны руководства. В то же время компетенции сотрудников оказались статистически незначимым фактором ($\beta = 0.081$, $p > 0.05$), что может свидетельствовать о меньшем значении внутреннего уровня квалификации персонала для начального этапа внедрения цифровых инноваций.

Значимым результатом исследования является выявление того, что внедрение организационных инноваций на основе цифровой трансформации оказывает сильное влияние на показатели эффективности компании и её конкурентоспособность, выраженную в виде рыночной доли ($\beta = 0.881$, $p < 0.001$). Достаточно высокий коэффициент регрессии указывает на сильную связь между независимой переменной (внедрение цифровой трансформации) и зависимой переменной (эффективность и конкурентоспособность), что свидетельствует о роли цифровой трансформации как значимого предиктора.

Также установлено, что цифровая трансформация оказывает значительное влияние на процессные ($\beta = 0.675$, $p < 0.05$) и продуктовые инновации ($\beta = 0.721$, $p < 0.05$). Эти виды инноваций, в свою очередь, способствуют росту эффективности компании и повышению её конкурентоспособности: процессные инновации демонстрируют влияние на эффективность и конкурентоспособность с коэффициентом $\beta = 0.341$ ($p < 0.001$), а продуктовые — с коэффициентом $\beta = 0.512$ ($p < 0.001$). Таким образом, цифровая трансформация, стимулируя процессные и продуктовые инновации, опосредованно способствует укреплению рыночных позиций компании, что подчеркивает важность цифровых инициатив как элемента долгосрочной стратегии развития и конкурентных преимуществ.

Следовательно, внедрение организационных инноваций, основанных на цифровой трансформации, выступает значимым фактором повышения эффективности и конкурентоспособности российских малых и средний компаний в сфере розничной торговли. Результаты анализа показывают, что ключевыми детерминантами успешного внедрения таких инноваций являются рыночная конкуренция, изменяющиеся предпочтения потребителей, совместимость внедряемых цифровых технологий с существующими бизнес-процессами, а также поддержка со стороны высшего менеджмента. Эти факторы оказывают существенное влияние на процесс организационных преобразований, стимулируя компании к адаптации и улучшению своих позиций на рынке.

Полученные результаты согласуются с предыдущими исследованиями в данной области. Изменения в поведении потребителей подталкивают компании к адаптации посредством внедрения цифровых бизнес-моделей, направленных на повышение эффективности взаимодействия с клиентами [13]. Рост взаимодействия потребителей с компаниями через цифровые медиа требует пересмотра коммуникационных стратегий и внедрения новых цифровых технологий [4]. Кроме того, современные потребители ожидают многоканального подхода, что вынуждает компании интегрировать цифровые инструменты для управления такими каналами [10]. Таким образом, появление новых цифровых каналов продаж и обслуживания клиентов приводит к необходимости перестройки бизнес-процессов и внедрения технологий для удовлетворения ожиданий потребителей. Омниканальные стратегии, используемые компаниями, представляют собой ответ на

изменения в поведении потребителей в условиях цифровой эпохи и способствуют ускорению процессов цифровой трансформации [3, 5].

В качестве ключевых направления организационных инноваций на основе цифровой трансформации на современном этапе российские компании розничной торговли используют:

– CRM-систем – важный фактор работы с клиентами, сегментацией клиентской базы, а также персонализация взаимодействия с клиентами, способствующая достижению целей компании. Использование моделей машинного обучения и анализа больших данных, помогают предложить индивидуальные рекомендации и условия для каждого клиента, чтобы с большей вероятностью сконвертировать пользователя в покупку или обеспечить лучший опыт пользования услугами или продукцией компании. Такие системы помогают компаниям розничной торговли соответствовать изменяющимся ожиданиям клиентов.

– Омниканальные стратегии взаимодействия: объединение и унификация клиентского опыта в социальных сетях, мессенджерах, мобильном приложении и электронным способом коммуникации. Консистентность пути возможна только при сохранении единой стратегии взаимодействия клиента в оффлайне и онлайне, что, в свою очередь, помогает лучше соответствовать ожиданиям клиента на всех этапах взаимодействия.

– Дата-центричные стратегии, в основе которых лежит анализ больших данных и предиктивная аналитика, которая помогает оптимизировать взаимодействие с клиентом и лучше планировать операционные процессы внутри компании, включая ключевое направление для розничной торговли – цепочки поставок. Компании розничной торговли лучше планируют свои запасы, а также точнее формируют ожидания клиентов в рамках логистики.

– Маркеплейсы становятся все более востребованным для розничной торговли, где компании могут с более низкими издержками продвигать свой ассортимент, не инвестируя самостоятельно в ИТ инфраструктуру. Малые и средние предприятия является основными участниками маркетплейса, так как на рынке для таких компаний могут быть неприемлемые условия для привлечения капитала и выстраивания всей системы внутри.

– Автоматизация маркетинговых кампаний является важным направлением для российских компаний розничной торговли, так как цифровые каналы привлечения становится более выгодными и издержки на привлечение клиентов (Customer acquisition cost) ниже по сравнению с традиционными маркетинговыми инструментами. Однако, учитывая персонализацию рекомендаций данный процесс также должен быть автоматизирован для повышения эффективности трат маркетингового бюджета. Рекомендательные системы, основанные на машинном обучении, анализируют покупательское поведение и предлагают персонализированные

товары, такие подходы способствуют росту продаж и укреплению доверия клиентов.

– Внедрение цифровых платформ помогает собирать обратную связь и управлять репутаций. Современные стратегии компаний ориентированы на долгосрочное устойчивое развитие, где такие показали, как NPS и CSAT (customer satisfaction) являются важными для удержания текущей клиентской базы. Кроме того, развитие, в рамках цифровой платформы, программы лояльности также стимулирует клиентов повторно возвращаться за покупками.

Организационные инновации на основе цифровой трансформации помогают российским компаниям адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры, а также предпочтениям клиентов. Повышение конкурентоспособности компаний за счет внедрения цифровизации бизнес-процессов и гибких организационных изменений возможны только при поддержке менеджмента в смене стратегии компании. Без активного участия руководства внедрение инноваций может столкнуться с внутренним сопротивлением, недостаточным распределением ресурсов или отсутствием координации между подразделениями, кроме того, просто отсутствуем компетенций у персонала, который не прошел необходимую подготовку. Управленческая поддержка способствует формированию культуры инноваций, минимизации рисков и созданию условий для эффективной реализации изменений.

Заключение

В рамках качественного анализа факторов, влияющих на внедрение организационных инноваций в форме цифровой трансформации, были получены значимые результаты. Конкуренция на рынке оказалась важным драйвером для внедрения цифровой трансформации, так как новые инновации обеспечивают конкурентное преимущество и повышают адаптивность компании к изменениям в рыночной среде. Повышенное давление со стороны конкурентов подталкивает компании к более активному внедрению цифровых решений для оптимизации процессов и улучшения клиентского опыта. Изменение поведения потребителей также выступает значимым фактором: возрастающие ожидания и предпочтения клиентов мотивируют компании внедрять организационные инновации для повышения качества взаимодействия с потребителями. Важность совместимости цифровых инноваций с существующими системами и процессами подтверждает необходимость для их успешной интеграции: соответствие между старыми и новыми системами минимизирует риски и затраты, связанные с переходом на новые технологии.

Поддержка высшего руководства компании в процессе цифровой трансформации также доказала свою значимость. Высшее руководство способствует эффективному распределению ресурсов, снижению организационного сопротивления и повышению мотивации сотрудников к

освоению новых технологий. Без стратегической поддержки и стимулирования со стороны руководства процесс цифровой трансформации может сталкиваться с внутренними барьерами, замедляющими внедрение инноваций. Наконец, внедрение организационных инноваций на основе цифровой трансформации было подтверждено как значимый фактор для повышения эффективности и конкурентоспособности российских компаний в сфере розничной торговли, что отражается на улучшении как продуктов, так и процессов.

Основные организационные инновации на основе цифровой трансформации включают омниканальные платформы для взаимодействия с клиентами, CRM-системы с искусственным интеллектом для персонализации, аналитику больших данных для прогнозирования спроса, автоматизацию маркетинга и цифровые системы управления цепочками поставок. Кроме того, внедрение мобильных приложений и цифровых кошельков, интегрированных с программами лояльности, улучшает клиентский опыт. Эти инновации повышают операционную эффективность, адаптивность к изменениям и усиливают конкурентоспособность компаний.

Литература

1. Agrawal A., Schaefer S., Funke T. Incorporating Industry 4.0 in corporate strategy. In Analyzing the Impacts of Industry 4.0 in Modern Business Environments // IGI Global: Hershey, USA, 2018. P. 161–176.
2. Bagozzi R.P., Yi Y. On the evaluation of structural equation models. Journal of the Academy of Marketing Science. 1988. Vol. 16. P. 74–94.
3. Dinner, I. M., Van Heerde, H. J., & Neslin, S. A. (2014). Driving Online and Offline Sales: The Cross-Channel Effects of Traditional, Online Display, and Paid Search Advertising // Journal of Marketing Research. Vol. 51 (5). P. 527–545.
4. Hennig-Thurau T., Malthouse E.C., Friege C., Gensler S., Lobschat L., Rangaswamy A., Skiera B. The Impact of New Media on Customer Relationships // Journal of Service Research. 2010. Vol. 13. P. 311–330.
5. Huan L., Lara L., Verhoef P.C. Multichannel Retailing: A Review and Research Agenda // Foundations and Trends in Marketing. 2018. Vol. 12. No. 1. P. 1–79.
6. Mohamad M., Sidek S. The Impact of Innovation on the Performance of Small and Medium Manufacturing Enterprises: Evidence from Malaysia //Journal of Innovation Management in Small & Medium Enterprise. 2023. P. 1–16.
7. Mustafa H.K., Sabariah Y. Innovation and technology adoption challenges: Impact on SMEs' company performance // International Journal of Accounting. 2018. Vol. 3. P. 57–65.
8. Perri C., Giglio C., Corvello V. Smart users for smart technologies: Investigating the intention to adopt smart energy consumption behaviors // Technological Forecasting and Social Change, Elsevier. 2017. Vol. 155(C).

9. Prange C., José C.P. How personal and organizational drivers' impact on SME international performance: The mediating role of organizational innovation // International Business Review. 2017. Vol. 26. Iss. 6. P. 1114–1123.

10. Rigby D. The Future of Shopping. Harvard Business Review. 2011. 89 p.

11. Ullah B. Financial constraints, corruption, and SME growth in transition economies // The Quarterly Review of Economics and Finance. 2020. Vol. 75, P. 120–132.

12. Veugelers R. The Role of SMEs in Innovation in the EU. A Case for Policy Intervention? // Review of Business and Economics. 2008. Vol. LIII. P. 239–262.

13. Verhoef P., Broekhuizen T., Bart Y., Bhattacharya A., Dong J., Fabian N., Haenlein M. Digital transformation: A multidisciplinary reflection and research agenda // Journal of Business Research. 2021. Vol. 122.

14. Wang Yao. What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries? - Empirical evidence from an enterprise survey // Borsa Istanbul Review. 2016. Vol. 16.

15. Yu J., Wang J., Moon T. Influence of Digital Transformation Capability on Operational Performance. Sustainability. 2022. Vol. 14. P. 7909.

16. Zhong Y., Moon H.C. Investigating the Impact of Industry 4.0 Technology through a TOE-Based Innovation Model // Systems. 2023. Vol. 11. P. 277.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/razvitie-sistemy-innovaczionnyh-metodov-povysheniya-ustojchivosti-energoobespechivayushhih-kompanij/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 001.895
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_51



РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭНЕРГООБЕСПЕЧИВАЮЩИХ КОМПАНИЙ

Вишленков А.Г., *аспирант, Всероссийский научно-исследовательский институт «Центр», г. Москва, Россия*

Аннотация. Целью статьи является исследование современных инновационных методов повышения устойчивости деятельности компаний инновационной инфраструктуры, действующих на рынке розничного снабжения потребителей горюче-смазочными материалами. Показано, что одним из эффективных решений повышения устойчивости и конкурентоспособности данного бизнеса является реализация программ лояльности с использованием пластиковых платежных карт (топливный процессинг). Гипотеза исследования заключается в утверждении о том, что для решения задачи повышения эффективности энергообеспечения потребителей в розничном звене необходимо разработать и реализовать комплекс инновационных мер как по организации данного процесса с использованием топливного процессинга, так и по налаживанию устойчивого развития компаний данного рынка. В ходе исследования решались задачи: проведения сравнительного анализа факторов обеспечения устойчивости и конкурентоспособности компаний по снабжению розничных потребителей горюче-смазочными материалами и обоснования преимуществ топливного процессинга; определения проблем, снижающих устойчивость работы процессинговых компаний; разработки оригинального организационно-экономического механизма построения хозяйственной политики энергообеспечивающих компаний; определения роли и задач менеджмента в обеспечении устойчивого развития компаний топливного процессинга; формирования комплекса рекомендаций по оптимизации состава и содержания основных подсистем процессинговой компании. Показано, что модернизация основных подсистем процессинговых компаний в соответствии с приведенными рекомендациями позволит обеспечить их готовность и восприимчивость к инновациям в целях обеспечения конкурентоспособности и устойчивости развития.

Ключевые слова: конкурентоспособность, устойчивость, топливный процессинг, программа лояльности, инфраструктура, энергообеспечение, цифровизация, принципы, императивы.

DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF INNOVATIVE METHODS FOR INCREASING THE SUSTAINABILITY OF ENERGY SUPPLY COMPANIES

Vishlenkov A.G., *Postgraduate student, All-Russian Research Institute «Center», Moscow, Russia*

Abstract. The purpose of the article is to study modern innovative methods of increasing the sustainability of the activities of innovative infrastructure companies operating in the retail supply of consumers with fuels and lubricants. It is shown that one of the effective solutions to increase the stability and competitiveness of this business is the implementation of loyalty programs using plastic payment cards (fuel processing). The hypothesis of the study is that in order to solve the problem of increasing the efficiency of energy supply to consumers in the retail sector, it is necessary to develop and implement a set of innovative measures both to organize this process using fuel processing and to establish sustainable development of companies in this market. In the course of the study, the tasks were solved: conducting a comparative analysis of the factors ensuring the stability and competitiveness of companies in supplying retail consumers with fuels and lubricants and justifying the advantages of fuel processing; Identify issues that reduce the sustainability of processing companies development of an original organizational and economic mechanism for building the economic policy of energy supply companies; defining the role and tasks of management in ensuring the sustainable development of fuel processing companies; formation of a set of recommendations for optimizing the composition and content of the main subsystems of the processing company. It is shown that the modernization of the main subsystems of processing companies in accordance with the recommendations given will ensure their readiness and susceptibility to innovation in order to ensure competitiveness and sustainability of development.

Keywords: competitiveness, sustainability, fuel processing, loyalty program, infrastructure, power supply, digitalization, principles, imperatives.

JEL classification: O31, O32, P1.

Для цитирования: Вишленков А.Г. Развитие системы инновационных методов повышения устойчивости энергообеспечивающих компаний // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 51–74. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_51.

Статья поступила в редакцию: 10.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 15.11.2024 г. Принята к публикации: 16.11.2024 г.

For citation: Vishlenkov A.G. Development of a system of innovative methods for increasing the sustainability of energy supply companies // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 51–74. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_51.

The article was submitted to the editorial office: 10/11/2024. Approved after review: 15/11/2024. Accepted for publication: 16/11/2024.

Введение

Одним из существенных резервов повышения эффективности экономики является развитие инновационной инфраструктуры промышленности, транспорта, аграрного сектора и иных сфер хозяйственной деятельности. Об этом свидетельствуют данные международных сопоставлений. Если в целом по инновациям Россия занимает 51-е место из 132 в глобальном инновационном рейтинге, то по уровню развития инфраструктуры только – 72-е [15]. Понимание данного обстоятельства имеет следствием повышенное внимание к вопросам развития инновационной инфраструктуры в законодательстве, указах Президента Российской Федерации, профильных нормативных и методических документах Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти.

В числе актуальных направлений развития инновационной инфраструктуры заметное место отведено современным организационно-экономическим решениям в области энергообеспечения хозяйствующих субъектов и в первую очередь снабжения горюче-смазочными материалами автотранспортных предприятий и населения. Доля расходов крупных автотранспортных предприятий на горюче-смазочные материалы достигает от 30 до 50% в структуре себестоимости перевозок. Поэтому они вынуждены искать способы минимизации данной статьи расходов в пределах возможностей, предоставляемых поставщиками дизельного топлива, бензина и моторных масел. Одним из эффективных механизмов решения этой задачи является использование топливных платежных карт (топливного процессинга). Компаний – участников рынка платежных карт относительно много, однако работают они недостаточно стабильно, что снижает доверие покупателей к данного вида услугам и в целом ослабляет потенциал инфраструктуры рынка. Поэтому научная задача разработки современных инновационных методов повышения устойчивости и эффективности работы компаний, предоставляющих услуги энергообеспечения потребителей в розничном звене, является актуальной и востребованной.

Обзор литературы

Методы и направления развития инновационной инфраструктуры исследованы в трудах А.Д. Бобрышева [1], Е.Д. Макаровой [8], М.Я. Веселовского и Н.С. Хорошавиной [9], Н.Л. Пирогова [10], Л.Ю. Спицыной [12], М.В. Чекадановой [14] и других. Перечисленные авторы раскрывают значимость данной сферы в обеспечении развития различных отраслей производственной деятельности, предлагают варианты ее организации и методы решения проблемных вопросов. Особенности разнообразного применения цифровых технологий в организации производственной деятельности раскрыты в трудах П. Вайла, С. Ворнера [2], С.С. Голубева, В.Д. Секерина, А.Г. Щербакова [3; 4], М.Н. Дудина и О.Ф. Малашкиной [6], М.А. Измайловой [7] и других. Их изучение позволяет представить все

многообразие способов применения достижений цифровизации в качестве инструментов повышения эффективности и устойчивости бизнеса.

Процессинг как инновационная технология в энергообеспечении исследован пока в немногочисленных работах Т.В. Гришановой [5], А.А. Солуянова [11] и специалистов ведущих топливодобывающих/производящих компаний – «Лукой», «Роснефть», «Газпромнефть», а также представительских материалах самих процессинговых компаний, таких как «Передовые платежные решения», «АЗС Технология», «E1 CARD» и других. Авторы сосредоточивают свое внимание на процедурных вопросах процессинга, при этом, как правило, оставляя за пределами своего внимания те позитивные последствия и трудности, которые сопровождают применение данной технологии. Таким образом по проблематике настоящего исследования накоплен представительный научный багаж. В то же время проблемы организации топливного процессинга и обеспечения эффективной работы компаний на данном рынке для повышения эффективности энергообеспечения потребителей в розничном звене являются новыми для отечественной экономической науки и требуют своей углубленной разработки.

Материалы и методы

Теоретической и методологической основой исследования послужили научные труды и методические разработки отечественных и зарубежных ученых, специализирующихся в области теории организации и оценки деятельности предприятий, цифровизации, экономического анализа. Исследование базируется на методах экономического, системного, статистического и ситуационного анализа, организационного проектирования, специфических методах финансового планирования.

Результаты и обсуждение

Согласно теории, существует два ключевых решения по совершенствованию и обеспечению конкурентоспособности и устойчивости любого бизнеса – это увеличение объемов производства (оказания услуг) и снижение издержек. Для целей настоящего исследования устойчивой считается компания, обладающая совокупностью разнообразных способностей и компетенций, обеспечивающих ей стабильное долговременное лидерство на рынке. В то же время способов, как это сделать, – бесчисленное множество. По мере развития экономики менялся и расширялся состав факторов, игравших ведущую роль в этой работе. В их числе превалировали такие обстоятельства, как доступность природных ресурсов и источников энергии, наличие административного «рычага», масштаб и техническое оснащение бизнеса, квалифицированный персонал, финансы, интеллектуальный капитал компании, ее организационное строение и другие. Сегодня эти факторы уже не является синонимом интегральной сравнительной успешности бизнеса, которая определяется категорией капитализации (рыночной стоимости) компании – таблица 1.

Таблица 1

Активы и капитализация крупнейших нефтяных компаний России в 2022 г., трлн рублей

Наименование компании	Стоимость активов	Капитализация
ПАО «Роснефть»	12,76	3,86
ПАО «Газпром нефть»	2,55	2,17
ПАО «Лукойл»	2,28	2,65
ПАО «Татнефть»	1,37	1,41

Источник: составлено автором

Исследование показало, что с развитием возможностей, предоставляемых цифровизацией, дополнительные конкурентные преимущества наиболее эффективным образом могут быть приобретены в случае применения технологий обеспечения лояльности потребителей продукции и услуг компании для наращивания объемов их реализации и устойчивости деятельности [13]. Речь идет о методах привлечения покупателей и клиентов с использованием неких материальных свидетельств приверженности потребителя к определенному бренду – пластиковых карт различного назначения и мобильных приложений, предоставляющих, в случае лояльного отношения к нему, привилегии владельцу. Техническая схема работы программы лояльности с использованием пластиковых карт приведена на рис. 1.



продавцы – торговые, сервисные предприятия, организации общественного питания и другие;
эмитент – банк или любой из перечисленных продавцов;
клиенты – физические и/или юридические лица.

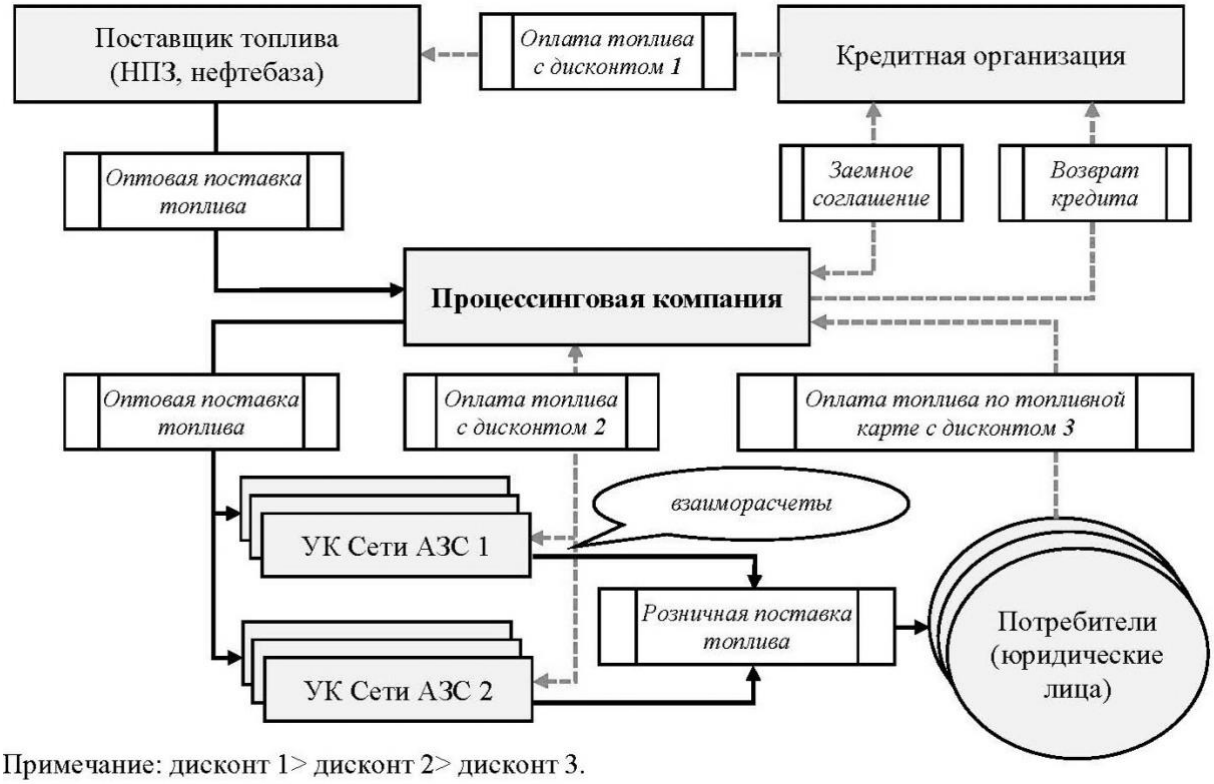
Рис. 1. Техническая схема реализации программы лояльности – вариант

Источник: составлено автором

Исследования результативности применения программ лояльности

показали, что те структуры, которые реализуют эти программы, получают значительные преимущества в конкурентной борьбе. Данное обстоятельство имело следствием возникновение и развитие значительного числа компаний топливного процессинга, их в России более 1300. Общая схема работы независимой процессинговой компании выглядит следующим образом – рис. 2. На первом этапе она закупает (оплачивает и резервирует) на собственные, но чаще на заемные средства, оптовую партию нефтепродуктов у их производителя (НПЗ) непосредственно или у оптовой нефтебазы. При этом физического движения топлива не происходит. На втором этапе процессинговая компания заключает договоры с управляющими компаниями одной или нескольких сетей (брендами) АЗС на поставку нефтепродуктов также с дисконтом в пределах скидки, предоставленной ему оптовым продавцом, с учетом своих расходов и будущей скидки, которую она обещает владельцам его топливных карт.

Далее процессинговая компания привлекает собственных клиентов (юридические лица), предоставляя (или продавая) им топливные карты, снабженные пакетом привилегий. В результате каждый участник процедуры получает свою выгоду: АЗС закрепляет за собой лояльных клиентов и расширяет масштабы своей деятельности, производитель топлива увеличивает реализацию нефтепродуктов, кредитная организация получает процент за предоставление заемных средств. процессинговая компания получает часть общего дохода, предоставляя потребителям дополнительный сервис и скидки.



Примечание: дисконт 1> дисконт 2> дисконт 3.

Рис.2. Принципиальная финансово-продуктовая схема топливного процессинга

Источник: составлено автором

Проведенный сравнительный анализ деятельности ряда компаний топливного процессинга показал, что их финансовое состояние практически не зависит от основных параметров предоставляемых ими услуг – таблица 2. При этом устойчивость работы исследованных компаний весьма различна. Как становится очевидным, причины подобных различий кроются не во внешних проявлениях деятельности рассматриваемых компаний, а во внутренней организации работы и тех решениях, которые закладываются их владельцами, администрацией и затем реализуются персоналом.

Таблица 2

Основные параметры деятельности компаний топливного процессинга

Показатель	ООО «Ликард»	ООО «РН-карт»	ООО «ТД «Нефтьмаги страль»	ООО «ППР»	ООО «Инфорком-сеть»	ООО «Кардекс»
Уровень скидки на топливо	2-6%	1,5 рубля с литра	Начисле-ние бонусов	2 рубля с литра	2-6%	2,5%
Масштаб сети АЗС	3 700	6 500	100 + 4 000	18 000	10 000	11 000
Регионы присутствия	65	85	2	67	86	86
Работа за рубежом	2 страны	4 страны	–	2 страны	5 стран	–
Число клиентов	70 тыс.	120 тыс.	н/д	70 тыс.	7 тыс.	8 тыс.
Наличие овердрафта	+	+	–	+	+	–
Виртуальная карта	+	+	–	+	+	–
Мобильное приложение	+	+	+	+	+	+
Личный кабинет	+	+	+	+	+	+
Карта точек обслуживания	+	+	+	+	+	+
Скидки на сопутствующие товары	+	+	+	+	+	+
Интеграция с «1С»	+	+	–	+	–	–
Горячая линия	+	+	–	+	+	+
Электронный документооборот	+	+	–	+	+	+
Иные дополнительные сервисы	+	+	+	+	+	+
Для справки:						
Выручка, млрд рублей	197,7	13,0	50,4	115,2	5,7	0,9
Выработка, млн рублей / человек	349,0	26,0	53,0	310,0	150,0	94,0
Рентабельность, %	2,0	3,8	1,3	1,8	0,6	0,6
Число лет, в которых компания демонстрировала устойчивое финансовое состояние (из 10)	8	1	6	0	3	0

Источник: составлено автором

Проанализируем возможный состав этих решений. В работе компаний топливного процессинга есть несколько ключевых моментов, определяющих как саму возможность функционирования на рынке, так и финансовые результаты их деятельности.

1. Возможность кредитоваться на выгодных (допустимых для компаний) условиях для оптовой закупки топлива. Как правило, если процессинговая компания не учреждена и не поддерживается поручительством вертикально интегрированной нефтяной компании (ВИНК), она не располагает существенным объемом материально-технических ресурсов (активов), так как они не нужны для, по сути, сервисной деятельности. При этом банки, куда она обращается за кредитом, в основном, требуют обеспечительного залога в виде зданий, сооружений, машин, механизмов, готовой продукции на складе и иных форм обеспечения. Данное обстоятельство вынуждает такие компании искать дополнительные резервы для доказательства своей состоятельности.

2. Приобретение топлива в объемах, обеспечивающих безубыточную работу компании при действующих условиях скидок и преференций. Это условие связано с особенностями финансирования приобретения топлива, а также с широтой клиентской базы. Его выполнение также зависит от наличия у процессинговой компании ряда отличительных особенностей, позволяющих ей соблюдать баланс между возможностями и потребностями.

3. Наличие технических возможностей, позволяющих реализовать рабочий процесс во всем его требуемом многообразии, с соблюдением условий, обязательств и сроков. Оборудование сетей АЗС – одна из ключевых проблем для пользователей услуг топливного процессинга. Далеко не все АЗС на территории России оборудованы специальными устройствами для считывания топливных смарт-карт. Для крупных сетей это не является серьезной проблемой, а вот для ряда франшизы, либо частных АЗС – отсутствие такого оборудование обуславливает ежедневную упущенную выгоду.

4. Накопление клиентской базы, достаточной для обеспечения реализации требуемых объемов топлива (см. п. 2). Привлечение клиентов требует от компании применения различных решений по формированию уникального торгового предложения, которое сводится далеко не только к предоставлению скидок на топливо, но предполагает реализацию комплекса разноплановых мер.

5. Проведение маркетинговой политики, обеспечивающей узнаваемость и популярность бренда компании. В арсенале процессинговых компаний имеется широкий набор подобных решений. Определение состава и оптимальной конфигурации этих решений, а также их практическая реализация составляет ноу-хау успешных компаний.

6. Предоставление дополнительных услуг, расширяющих товарное предложение компании. Учитывая специфику топливного процессинга способы расширения его товарного предложения отличаются от мер,

предпринимаемых в иных сферах реализации программ лояльности, должны ориентироваться на отличительные особенности клиентов данного бизнеса, а также региональные условия, предоставляя потребителям наиболее востребованные преференции и услуги.

7. Наличие менеджмента, готового и способного работать в правовом поле. Как показывает практика, даже при наиболее благоприятных условиях создания данного бизнеса, его результаты оказываются прямо зависимы от уровня управляемости организации, что отражается на успехе или неудаче процессинговой компании.

Для понимания источников устойчивости финансового состояния наиболее успешной из анализируемых процессинговых компаний – ООО «ЛУКОЙЛ-ИНТЕР-КАРД» (ООО «Ликард») – рис. 3 – проведена декомпозиция факторов, обеспечивших ее лидерство по данному параметру.

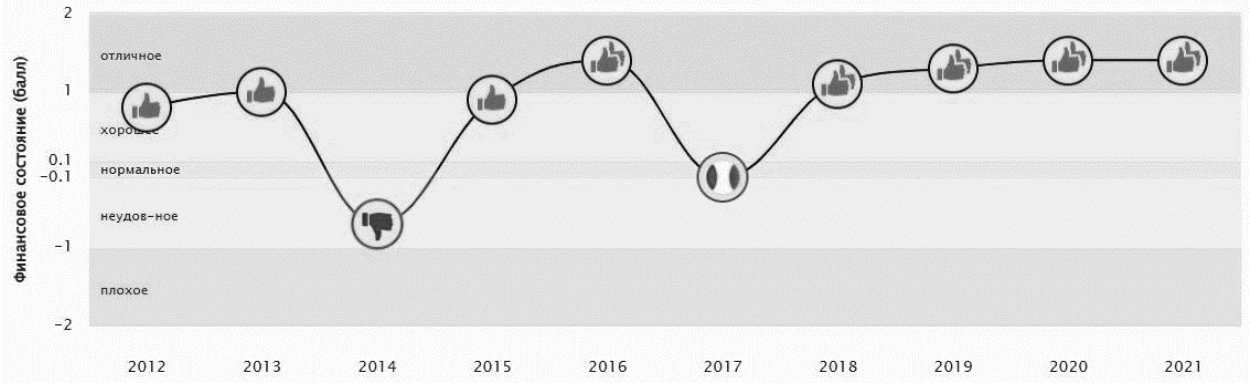


Рис. 3. Динамика финансового состояния ООО «Ликард»

Источник: составлено автором

Согласно использованной методике, оценка выполнена по 9 известным финансовым показателям, объединенным в три группы – таблица 3.

Анализ данных таблицы показывает, что на протяжении всего периода изучения работы компании ей удается оставаться в рамках рекомендуемых интервалов изменения оценочных показателей финансовой устойчивости. Исходя из результатов финансового анализа можно охарактеризовать хозяйственную политику компании следующим образом. ООО «Ликард» поступательно развивается на протяжении последних десяти лет. Компания реализует весьма взвешенную хозяйственную политику, которая определяется следующими основными параметрами. Услуги компании пользуются все возрастающим спросом: за десять лет объемы выручки увеличились в 89 раз и достигли 197,7 млрд рублей. Деятельность компании постоянно прибыльна. Активы организации последовательно прирастают и увеличились за период анализа в 3,7 раза, достигнув 21,5 млрд рублей. Чистые активы компании также имеют поступательную динамику, стабильно превышая величину ее уставного капитала.

Таблица 3

Динамика финансовых коэффициентов ООО «Ликард»

Наименование коэффициента	31.12.22	31.12.21	31.12.20	31.12.19	31.12.18	31.12.17	31.12.16	31.12.15	31.12.14	31.12.13	31.12.12
1. Финансовая устойчивость											
1.1. Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,34	0,37	0,42	0,40	0,35	0,25	0,37	0,25	0,10	0,24	0,17
1.2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,21	0,28	0,36	0,32	0,23	0,05	0,23	0,10	-0,07	0,08	0,11
1.3. Коэффициент покрытия инвестиций	0,40	0,39	0,43	0,40	0,36	0,26	0,38	0,26	0,11	0,25	0,17
2. Платежеспособность											
2.1. Коэффициент текущей ликвидности	1,39	1,44	1,57	1,48	1,31	1,07	1,32	1,13	0,95	1,11	1,13
2.2. Коэффициент быстрой ликвидности	1,38	1,43	1,57	1,47	1,31	1,06	1,31	1,10	0,91	1,08	1,11
2.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	1,02	1,07	1,01	0,62	0,27	0,81	0,66	0,56	0,61	0,75
3. Эффективность деятельности											
3.1. Рентабельность продаж	0,03	0,03	0,03	0,04	0,02	0,02	0,04	0,02	0,01	0,03	0,07
3.2. Норма чистой прибыли	1,95	1,60	1,51	0,81	1,26	0,43	2,53	1,36	0,24	1,94	5,48
3.3. Рентабельность активов	0,18	0,15	0,16	0,10	0,20	0,06	0,26	0,19	0,03	0,17	0,02

Источник: составлено автором

У компании достаточно собственных средств для приобретения имеющихся у нее активов. Ей не нужно привлекать заемные ресурсы для финансирования основных средств. У компании отсутствуют признаки несостоятельности, о чем свидетельствует динамика значения коэффициента обеспеченности собственными средствами и критериев банкротства. Несмотря на невысокую рентабельность продаж и норму чистой прибыли, вложения в бизнес ООО «Ликард» компании эффективны, что следует из значений показателя рентабельности активов, который в большинстве периодов анализа оказывался выше темпа инфляции и ключевой ставки ЦБ России – рис. 4. Средняя рентабельность активов ООО «Ликард» за период

анализа составила 13,86% при том, что средняя инфляция – 7,07% и средняя ключевая ставка – 8,14%.

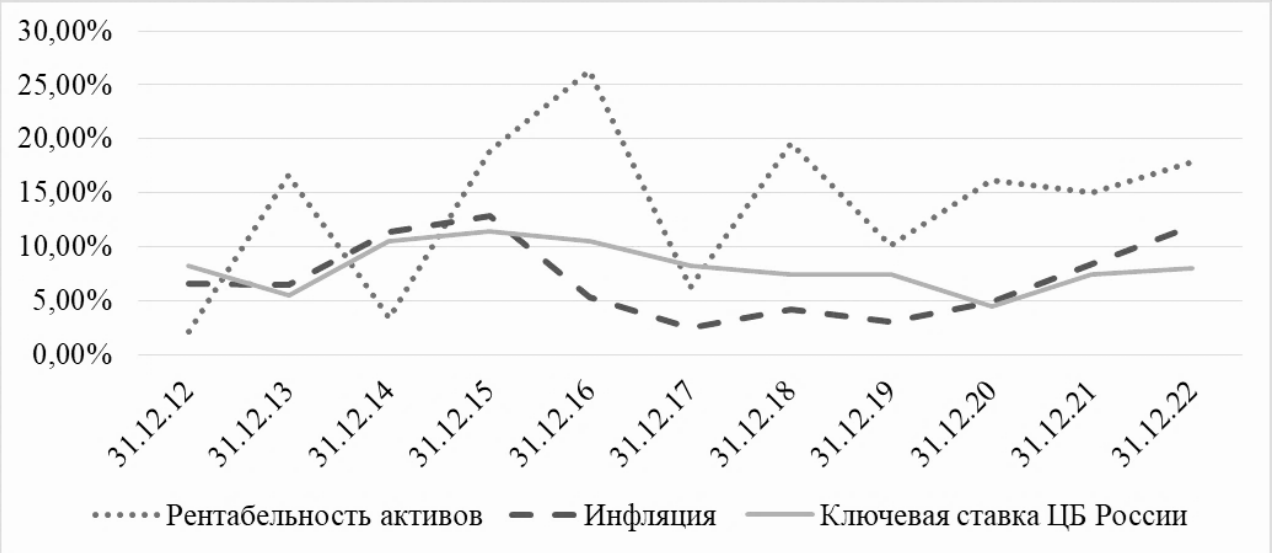


Рис. 4. Динамика рентабельности активов ООО «Ликард» в сравнении с инфляцией и ключевой ставкой ЦБ России

Источник: составлено автором

Проведенный анализ позволяет зафиксировать ключевые принципы хозяйственной политики устойчивой компании на рынке топливного процессинга, обеспечивающие решение задач устойчивости деятельности – рис. 5. Основным ресурсом, от наличия возможности получения и объемов которого зависит само существование компании топливного процессинга, являются горюче-смазочные материалы, преимущественно бензин и дизельное топливо.



Рис. 5. Ключевые принципы построения хозяйственной политики устойчивой компании на рынке топливного процессинга

Источник: составлено автором

Несмотря на конкурентный характер отношений в энергообеспечении, а также тот факт, что наша страна является одним из мировых лидеров в нефтедобыче и нефтепереработке, рынок ГСМ регулируется, как со стороны государства, так и самими топливными компаниями, причем не всегда исходя из соображений прямой экономической целесообразности. Для компаний топливного процессинга это означает наличие определенных ограничений на возможность приобретения топлива в течение года и, соответственно, проблем с планированием своей загрузки, а также выполнением обязательств перед клиентами.

Решение данной проблемы включает в себя несколько компонент. Первая – это использование нескольких источников поступления топлива для компенсации нестабильности поставок (диверсификация поставщиков). Вторая компонента – это строгое и экономически выгодное для поставщика топлива соблюдение процессинговой компанией своих договорных обязательств. Учитывая сложность взаимоотношений на топливном рынке стороны вступают между собой в экономические отношения, предусматривающие различные отсрочки платежа или предоплату, требования к минимальному объему приобретаемого топлива; взаимное кредитование, как финансовое, так и товарное; разнообразие способов доставки, а также иные условия, санкции и преференции, определяемые особенностями рынка. Строгому выполнению обязательств перед своими клиентами и поставщиками способствуют широко применяемые в промышленности и торговле учетные и аналитические системы. Наиболее известные из систем, обеспечивающих контроль работы с партнерами, объединены в группу программных продуктов для управления взаимоотношениями с клиентами – CRM-систем (англ. – Customer Relationship Management). Их основное предназначение заключается в оптимизации и автоматизации процессов, связанных с привлечением, удержанием и обслуживанием клиентов.

Вторая группа программных комплексов, позволяющих прогнозировать финансовое положение компании и обеспечивать соблюдение ею своих договорных обязательств перед поставщиками топлива, – аналитические системы бизнес-планирования и анализа финансового состояния. Наиболее известные из них: «Альт-Инвест», «Альт-Финанс», «Project Expert», «Финансовый аналитик», «Бизнес-аналитик» и ряд других, включая системы, ориентированные на работу с облачными сервисами. Подобные программные комплексы позволяют моделировать работу компании, варьируя самые разнообразные параметры ее экономики.

Применение средств автоматизации учетно-договорной и аналитической работы имеет прямое отношение и к решению другой из вышеперечисленных проблем обеспечения устойчивости процессинговых компаний – возможности кредитоваться на допустимых для них условиях с целью приобретения основного ресурса – топлива. Как правило, данный

бизнес не прибегает к инвестиционному кредитованию и кредитные ресурсы расходует именно на приобретение топлива, для чего он предпочитает получать заемные средства на условиях овердрафта.

В работе компании должен соблюдаться оптимальный баланс спроса на топливо и его предложения. Применительно к топливному процессингу это означает формирование клиентской базы компании, достаточной, во-первых, для обеспечения ее безубыточной работы и, во-вторых, для гарантированной реализации того объема топлива, который может быть предоставлен компании поставщиками. Привлечение клиентов – наиболее сложный аспект работы компаний сферы обслуживания, который решается совокупностью способов, включающих в себя создание уникального товарного предложения. Если промышленность имеет целый спектр возможностей для разнообразия своего товарного предложения, то у процессинговой компании в силу специфики ее бизнеса возможности в этом сильно ограничены. Между тем, ведущие участники рынка топливного процессинга применяют разнообразные способы привлечения клиентов, такие как: оплата через мобильное приложение, сервисы для автопарка с единого счета, единый личный кабинет, экономия до 30%, отсрочка платежа на 1 день, полный пакет отчетных документов, предупреждения о подозрительных операциях, расширенная аналитика и другие.

Формированию клиентской базы в части расширения торгового предложения процессинговой компании способствует возможность применения мобильного приложения вместо топливной карты (таких, как «Benzuber», «Яндекс Заправки», «Fuel Up» и других). Если в 2021 г. по ним реализовывалось 4% общего объема топлива, то в 2022 г. – 9-10%, а в 2023 – уже до 15%. Следующий этап развития топливного процессинга, за которым будущее, – заправка без топливных карт и приложений в рамках применения ERP-систем. Устойчивость и эффективность работы компании топливного процессинга, впрочем, как и любой другой сервисной компании, во многом зависит от ряда обстоятельств, в число которых входят: стадия жизненного цикла организации, ее ценностные установки, маркетинговая стратегия компании и применяемые технические решения. Согласно концепции жизненного цикла организации, состоятельность которой многократно подтверждена практикой, в большинстве случаев она проходит несколько стандартных стадий в своем развитии. Этапы восходящей ветви цикла обладают наибольшим предпринимательским и эмоциональным потенциалом персонала компании, который характеризуется высокой активностью сотрудников, занятых расширением клиентской базы, заинтересованным вниманием к запросам потребителей ее услуг, поиском различных способов повышения эффективности работы компании.

По мере стабилизации бизнеса эти мотивы ослабевают и, если не будут предприняты новые дополнительные меры по диверсификации (в широком плане) деятельности компании, возможны стагнация и последующее

прекращение ее существования. В этот период получают развитие негативные тенденции в выполнении сотрудниками своих обязанностей, происходит снижение их заинтересованности в результатах, пренебрежение интересами клиентов и т.д. Во многом преодолеть кризисные явления, которые объективно должны наступить в работе той или иной организации, позволяет позитивная ценностная ориентация ее владельцев и администрации – рис. 6.

В частности, намерение конструктивно развиваться в соответствии с изложенными принципами и императивами диктует содержание маркетинговой стратегии современной процессинговой компании, которая, помимо актуальных способов и приемов ведения бизнеса, опирается на последние решения и технические средства, имеющиеся в арсенале сервиса.



Рис. 6. Императивы устойчивого развития компании с позитивной ценностной ориентацией

Источник: составлено автором

Особую роль в составе этих способов и приемов играют компетенции линейных менеджеров, ответственных за взаимодействие с клиентами.

Традиционно в их обязанности входят: поиск новых клиентов различными путями и средствами, проведение переговоров с ними, оформление отношений в случае достижения договоренности, реализация договорных отношений, а также разрешение конфликтных ситуаций. Для успешного выполнения этого круга обязанностей в компаниях топливного процессинга менеджер должен быть на связи 24/7, иметь возможность апеллировать к службе технической поддержки в том же режиме, досконально разбираться в бизнес-процессах своей компании и проявлять творческий подход при выполнении своей работы. В противном случае клиент останется неудовлетворенным, и компания постепенно его утратит.

Если речь идет об одном клиенте-человеке или отдельной группе лиц, с этим еще можно смириться. Однако услугами топливного процессинга пользуются юридические лица – крупные автохозяйства, насчитывающие от сотен до более, чем трех тысяч (например, транспортная компания «Delko» из Татарстана) единиц техники. Утрата одного или нескольких таких клиентов однозначно грозит банкротством компании. В арсенале устойчивых процессинговых компаний – целый ряд инновационных инструментов, обеспечивающих эффективный менеджмент – рис. 7. Следование императиву «реализация взвешенной, умеренной хозяйственной политики, ориентированной на стабильность развития компании, а не на взрывной рост», адресуется службам финансового менеджмента.



Рис. 7. Современные инструменты эффективного менеджмента процессинговых компаний

Источник: составлено автором

Следование императиву предполагает: а) постоянный мониторинг финансового положения компании, выполняемый на основе анализа рассмотренных в исследовании параметров, процедур и технических средств; б) финансовое планирование деятельности компании путем разработки соответствующих бюджетов; в) корректировку принимаемых хозяйственных решений в зависимости от степени их соответствия критериям устойчивой хозяйственной деятельности; г) в случае необходимости принятия неординарных решений, негативно влияющих на финансовое положение компании в краткосрочном периоде, – выработку компенсирующих механизмов, призванных оперативно нивелировать это влияние. Императив устойчивого развития компании с позитивной ценностной ориентацией – «Проведение тщательного экономического обоснования новых проектов компании…» требует применения специальной методики отбора и ранжирования проектов по совокупности разноплановых показателей, определяемых как на основе расчетов, так и путем экспертных оценок или величин технических параметров $\{f_1, f_2, \ldots, f_n\}$. При этом главным условием выбора частных показателей для расчета интегральной оценки должна служить их заметная или высокая статистическая связь с интегральным критерием. В данном случае методику отбора и ранжирования проектов можно представить в виде следующей процедуры, раскрываемой на условном примере [1].

1. Формирование первичного массива оценочных параметров рэнкинга на конечном количестве оцениваемых проектов, определение их максимальных и минимальных значений, а также разницы для последующего нормирования – таблица 4.

Таблица 4

Первичный массив исходных данных для построения рэнкинга проектов – абсолютные значения (условный пример)

№ п/п	Наименование проекта	Оценочные параметры (абсолютные значения)							
		f_1	f_2	f_3	f_4	f_5	f_6	f_7	f_8
1	Проект А	1000	17	22	67	24	7	2	43
2	Проект Б	2000	24	11	89	34	16	4	35
3	Проект В	4005	3	54	46	53	30	5	68
4	Проект Г	3500	26	65	32	24	23	5	47
5	Проект Д	6400	18	36	46	45	17	11	24
6	Проект Е	2500	126	28	77	12	13	9	45
7	Проект Ж	4200	23	46	82	32	26	11	60
8	Проект З	1400	76	29	92	56	28	7	56
9	Проект И	3670	43	33	11	23	11	3	78
10	Проект К	6980	7	11	26	78	32	1	39
	min	1000	3	11	11	12	7	1	24
	max	6980	126	65	92	78	32	11	78
	max-min	5980	123	54	81	66	25	10	54

Источник: составлено автором

$$\bar{f}=(f-f_{min})/(f_{max}-f_{min}), \quad (1)$$

где $\bar{f}, f_{max}, f, f_{min}$ – значение нормированное, максимально возможное, текущее, минимально возможное соответственно.

2. Нормирование массива оценочных параметров для обеспечения их сопоставимости по формуле (1) – таблица 5.

Таблица 5

Нормированные оценочные параметры проектов (условный пример)

№ п/п	Наименование проекта	Оценочные параметры (нормированные значения)							
		$\bar{f}_1$	$\bar{f}_2$	$\bar{f}_3$	$\bar{f}_4$	$\bar{f}_5$	$\bar{f}_6$	$\bar{f}_7$	$\bar{f}_8$
1	Проект А	0,00	0,11	0,20	0,69	0,18	0,00	0,10	0,35
2	Проект Б	0,17	0,17	0,00	0,96	0,33	0,36	0,30	0,20
3	Проект В	0,50	0,00	0,80	0,43	0,62	0,92	0,40	0,81
4	Проект Г	0,42	0,19	1,00	0,26	0,18	0,64	0,40	0,43
5	Проект Д	0,90	0,12	0,46	0,43	0,50	0,40	1,00	0,00
6	Проект Е	0,25	1,00	0,31	0,81	0,00	0,24	0,80	0,39
7	Проект Ж	0,54	0,16	0,65	0,88	0,30	0,76	1,00	0,67
8	Проект З	0,07	0,59	0,33	1,00	0,67	0,84	0,60	0,59
9	Проект И	0,45	0,33	0,41	0,00	0,17	0,16	0,20	1,00
10	Проект К	1,00	0,03	0,00	0,19	1,00	1,00	0,00	0,28

Источник: составлено автором

3. Расчет интегрального показателя и анализ его статистической зависимости от оценочных показателей, исключение из анализа показателей со слабой зависимостью (f_5 и f_8). Корректировка оценочных параметров на величину коэффициента корреляции каждого из них с интегральным показателем r_n по формуле (2) – таблица 6.

$$\overline{f_n^{\text{корр}}} = \bar{f}_n \; r_n \quad (2)$$

Таким образом, при использовании рекомендованной методики наиболее предпочтительным для реализации оказался Проект Ж, который при предварительной оценке (см. таблицу 4) ничем существенным не выделялся.

Применение инновационных методов развития компании требует реализации комплекса обеспечивающих мер, затрагивающих ее основные подсистемы: производственную, социальную подсистемы и подсистему управления. В то же время, учитывая, что процессинговые компании относятся к сфере услуг, состав элементов и/или построение их основных подсистем, очевидно должны быть скорректированы под данный вид деятельности, тем более с учетом ориентации на применение инновационных методов ее организации.

Таблица 6

Нормированные оценочные параметры цифровых проектов, скорректированные на коэффициент корреляции *r* (условный пример)

№ п/п	Наименование проекта	Оценочные параметры (нормированные значения, скорректированные на коэффициент корреляции)							
		$f_1^{корр}$ $r_1=0,75$	$f_2^{корр}$ $r_2=0,64$	$f_3^{корр}$ $r_3=0,56$	$f_4^{корр}$ $r_4=0,78$	$f_5^{корр}$ $r_5=0,18$	$f_6^{корр}$ $r_6=0,41$	$f_7^{корр}$ $r_7=0,91$	$f_8^{корр}$ $r_8=0,09$
1	Проект А	0,00	0,07	0,11	0,54	0,15	0,00	0,09	0,24
2	Проект Б	0,13	0,11	0,00	0,75	0,28	0,19	0,27	0,14
3	Проект В	0,38	0,00	0,45	0,34	0,53	0,50	0,36	0,55
4	Проект Г	0,31	0,12	0,56	0,20	0,15	0,35	0,36	0,29
5	Проект Д	0,68	0,08	0,26	0,34	0,43	0,22	0,91	0,00
6	Проект Е	0,19	0,64	0,18	0,64	0,00	0,13	0,73	0,26
7	Проект Ж	0,40	0,10	0,36	0,68	0,26	0,41	0,91	0,45
8	Проект З	0,05	0,38	0,19	0,78	0,57	0,45	0,55	0,40
9	Проект И	0,33	0,21	0,23	0,00	0,14	0,09	0,18	0,67
10	Проект К	0,75	0,02	0,00	0,14	0,85	0,54	0,00	0,19

Источник: составлено автором

4. Расчет интегральных показателей рейтинга *Fi* как суммы значений оценочных параметров, скорректированных на коэффициент корреляции по формуле (3), и ранжирование проектов – таблица 7.

$$F_i = \sum_1^n f_n^{корр} \quad (3)$$

Таблица 7

Расчет интегральных показателей и ранжирование проектов (условный пример)

Место в рэнкинге	№ п/п	Наименование проекта	Оценочные параметры (нормированные значения, скорректированные на коэффициент корреляции)						Сумма
			$f_1^{корр}$ $r_1=0,75$	$f_2^{корр}$ $r_2=0,64$	$f_3^{корр}$ $r_3=0,56$	$f_4^{корр}$ $r_4=0,78$	$f_6^{корр}$ $r_6=0,41$	$f_7^{корр}$ $r_7=0,91$	
1	7	Проект Ж	0,4	0,1	0,36	0,68	0,41	0,91	2,86
2	6	Проект Е	0,19	0,64	0,18	0,64	0,13	0,73	2,51
3	5	Проект Д	0,68	0,08	0,26	0,34	0,22	0,91	2,49
4	8	Проект З	0,05	0,38	0,19	0,78	0,45	0,55	2,40
5	3	Проект В	0,38	0	0,45	0,34	0,5	0,36	2,03
6	4	Проект Г	0,31	0,12	0,56	0,2	0,35	0,36	1,90
7	10	Проект К	0,75	0,02	0	0,14	0,54	0	1,45
8	2	Проект Б	0,13	0,11	0	0,75	0,19	0,27	1,45
9	9	Проект И	0,33	0,21	0,23	0	0,09	0,18	1,04
10	1	Проект А	0	0,07	0,11	0,54	0	0,09	0,81

Источник: составлено автором

Производственная подсистема процессинговой компании нацелена на оказание собственно услуги топливного процессинга. Упрощая, смысл всей производственной процедуры такой компании сводится к перепродаже топлива с определенным дисконтом. Однако при более тщательном рассмотрении для ее реализации, в зависимости от масштабов бизнеса, также требуется существенное материально-вещественное оснащение. Так, производственная подсистема исследуемой компании, как и на производственном предприятии, предусматривает следующие элементы.

1. Реализацию функции маркетинга. В ее задачи входят: поиск и удержание новых потребителей – держателей пластиковых карт процессинговой компании; определение сопутствующих видов деятельности, способных приносить доход компании (в состав данного блока задач входит собственно поиск таких видов деятельности и организация взаимоотношений с поставщиками товаров и услуг); налаживание взаимодействия с управляющими компаниями сетей АЗС, через которые реализуются услуги процессинга; поиск наиболее выгодных условий кредитования для приобретения ГСМ.

2. Научно-технологическое сопровождение процедуры топливного процессинга, при котором формируется (разрабатывается или приобретается) программное и аппаратное обеспечение для сопровождения взаимоотношений с потребителями-держателями топливных карт, а также мобильные приложения к смартфону.

3. Материально-техническое обеспечение в части: приобретения (аренды) терминалов для обработки топливных карт, вычислительной техники с соответствующим программным обеспечением; выпуска и кодирования пластиковых карт; приобретения (доставки и хранения) горюче-смазочных материалов для перепродажи; функционально – приобретения или аренды транспорта для доставки нефтепродуктов.

4. Организацию собственно производственного процесса оказания услуги топливного процессинга: получение кредитных ресурсов, подготовка и заключение контрактов на поставку ГСМ, контрактов с покупателями и посредниками (АЗС), собственно реализация топлива, контроль расчетов в системе, сопровождение и решение конфликтных вопросов при реализации процедуры топливного процессинга.

5. Организацию трудовых процессов и рабочих мест: аренда и оборудование офисных помещений для сотрудников, разработка регламентов выполнения производственных функций, решение вопросов координации работы компании с участниками процессинга, обучение и повышение квалификации производственного персонала.

Следует заметить, что, в отличие от производственной подсистемы промышленного предприятия, ее состав в отношении топливной процессинговой компании следует рассматривать шире, так как сбой в одном из ее элементов делает невозможным всю процедуру процессинга. В

частности, в ней участвуют: продавец товара – топливная компания или сеть АЗС; банк-эмитент, выпустивший карту покупателя; банк-эквайер, принимающий платежи от покупателя; процессинговый центр – организация, которая занимается обработкой платежей (их в России порядка 100); международная платежная система – «VISA», «MasterCard», «МИР», «UnionPay»; покупатель топлива – держатель карты. За счет такого расширения становится возможной сама процедура процессинга – рис. 8 – и, одновременно, реализуется его финансово-продуктовая схема (см. рис. 2).

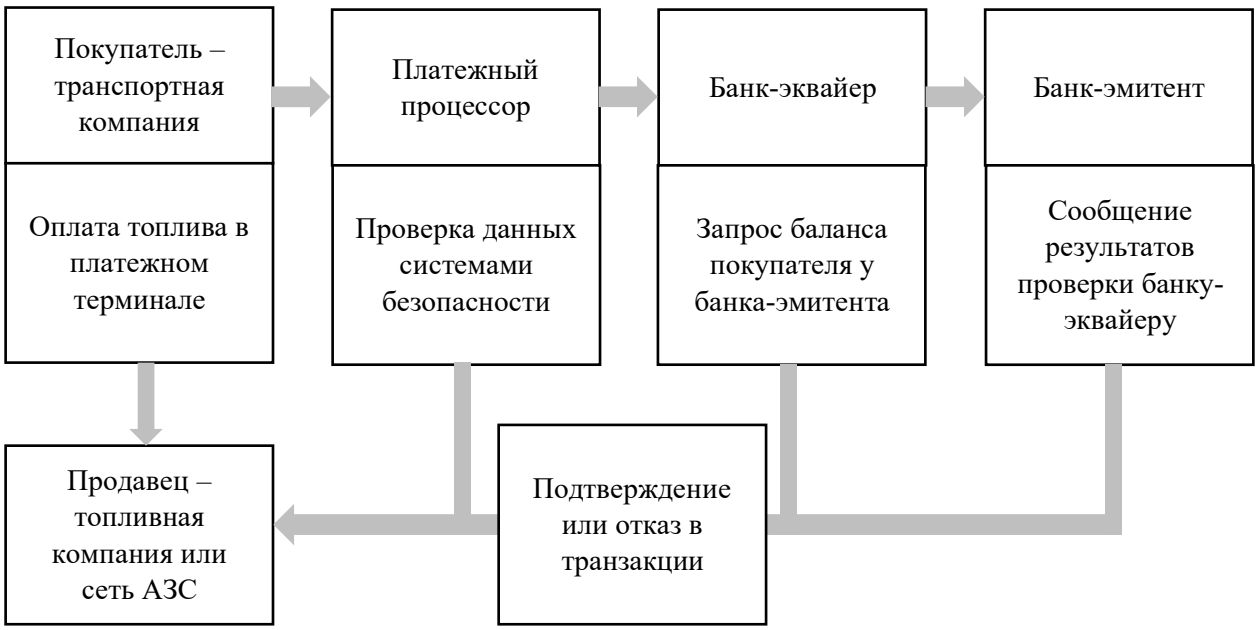


Рис. 8. Схема обработки платежей при топливном процессинге

Источник: составлено автором

Первое условие адаптации *социальной подсистемы*, формирующее конструктивный настрой персонала в компании, необходимый для обеспечения ее устойчивости, – открытость целей, задач и бизнес-процессов, которая обеспечивает общее доверие к данному бизнесу. В отличие от сложившейся во многих организациях практики дозированного информирования различных групп сотрудников о происходящем в компании, здесь приветствуется полная доступность сведений о таких процессах и категориях, как производственные планы, уровень оплаты труда на всех участках работы, критерии оценки результативности работников, интегральная бухгалтерская документация компании, возможность ротации на иные должностные позиции и по другим вопросам, отражающим суть работы организации. Не выносится на общее обозрение только информация, имеющая конфиденциальный характер (условия кредитных соглашений, контрактов с поставщиками и потребителями, программный код и другие сведения), свободное распространение которой может навредить конкурентным позициям компании.

Второе условие – достойный уровень оплаты труда и социальной поддержки работников. Оплаты труда от 150 тыс. рублей в месяц для специалиста со стажем 6 и более лет, годовой бонус по результатам деятельности, отпуск 28+3 дня, дополнительное медицинское страхование, бонусы при выходе в отпуск, насыщенная социальная программа – не редкость среди сотрудников процессинговых компаний. При возможности для специалистов предоставляется выбор формата работы: офис / гибрид / полностью удаленно (без привязки к стране); больничный лист без потери в заработной плате до 14 дней и 3 дополнительных оплачиваемых дня отгула; корпоративное обучение – внутренние тренинги и воркшопы, а также финансируется внешнее обучение для профессионального и личностного развития сотрудников. После 3-х месяцев работы сотруднику предоставляется возможность выбора дополнительных льгот из широкого списка (спорт, обучение, путешествия и так далее). Оперативный персонал подключается к корпоративному мобильному оператору.

Третье условие – мотивирующая система оплаты труда, которая сочетает в себе черты тарифной и бестарифной систем, отражающая связь результатов деятельности отдельного сотрудника и общих результатов работы компании с получаемым вознаграждением (оклад + премия + компенсационные выплаты). Совокупность этих условий позволяет ограниченной численностью персонала выполнять большой объем работ, получая за это адекватную компенсацию.

Также, как и в иных областях деятельности в топливном процессинге присутствуют крупные и небольшие компании. Соответственно масштабу компании формируется и ее подсистема управления. Учитывая высокотехнологичный характер бизнеса, необходимость охвата клиентов, расположенных в различных регионах и даже государствах, а также развитость цифровых коммуникаций наиболее предпочтительной является модель его сетевой организации, при которой основные компетенции, связанные с реализацией процедуры процессинга, сосредоточены в центральной компании, а в регионах располагаются ее обособленные подразделения – юридические лица, представительства и филиалы, в задачи которых входит текущее обслуживание пользователей на подконтрольной территории, поиск и подключение новых клиентов.

Центральный офис осуществляет также функции методического и научно-технического руководства, координации взаимоотношений с поставщиками топлива и контрагентами (софтверные компании и поставщики оборудования), осуществления расчетов. Отделения компании в регионах оснащены соответствующими ERP и CRM-системами, через которые осуществляется взаимоотношения в сети и с контрагентами. Общая схема функций рекомендованной организационной структуры управления процессинговой компании приведена на рис. 9.

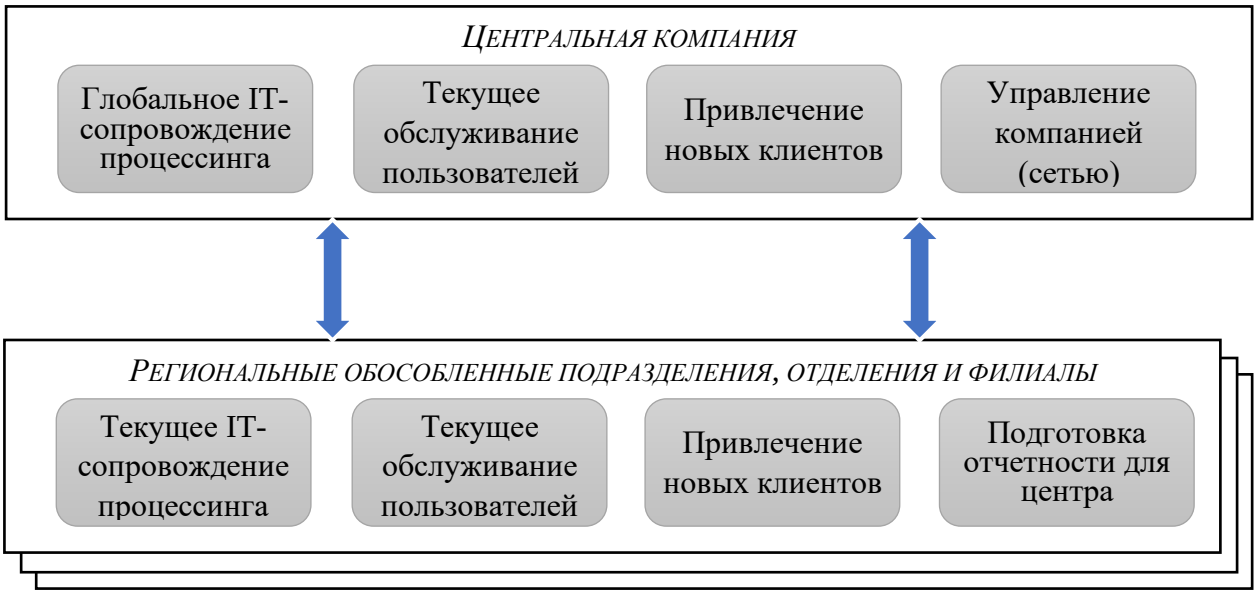


Рис. 9. Организационная структура управления процессинговой компании (вариант)

Источник: составлено автором

Таким образом, модернизация основных подсистем процессинговой компании в соответствии с приведенными рекомендациями позволит обеспечить ее готовность и восприимчивость к инновациям в целях обеспечения конкурентоспособности и устойчивости развития.

Заключение

В результате проведенного исследования автором получены следующие выводы:

1. Доказаны преимущества реализации программ лояльности среди способов обеспечения устойчивости и конкурентоспособности компаний по снабжению розничных потребителей горюче-смазочными материалами, реализуемых с применением пластиковых карт и мобильных приложений, что позволило обосновать экономическую целесообразность топливного процессинга – метода отгрузки топлива потребителям с использованием цифровых технологий, создающего привлекательные условия для взаимодействия поставщика и получателя топлива.

2. Раскрыты проблемы, снижающие устойчивость работы процессинговых компаний (отсутствие корреляции между финансовым благополучием компаний и масштабом охвата сети АЗС, количеством регионов присутствия бренда, активностью на зарубежных рынках), что позволило определить пути совершенствования их деятельности в целях обеспечения устойчивости на основе развития системы инновационных методов.

3. Предложен оригинальный организационно-экономический механизм построения хозяйственной политики энергообеспечивающих компаний, включающий новую совокупность принципов и методов, учитывающих

современные тенденции в этой области и составляющих основу их развития, что позволило увеличить объемы продаж, повысить устойчивость и эффективность работы на рынке горюче-смазочных материалов.

4. Разработаны новые способы обеспечения менеджмента программ лояльности потребителей компаний топливного процессинга, основанные на их позитивной ценностной ориентации в соответствии с императивами цифровой экономики (применение оригинальных маркетинговых технологий по расширению сбыта услуг компании; реализация взвешенной хозяйственной политики, ориентированной на стабильность развития компании; применение специализированных современных программных комплексов при обоснования новых проектов компании; наращивание стоимости активов и другие), позволяющие в совокупности последовательно трансформировать систему управления устойчивым развитием на основе инновационных методов.

5. Сформирован комплекс рекомендаций по реформированию состава и содержания основных подсистем процессинговых компаний: в части производственной подсистемы – реализация функций продвижения услуг, самостоятельное научно-технологическое сопровождение процессинга, организация непрерывного производственного процесса и комфортных рабочих мест; в части социальной подсистемы – укомплектование персоналом со специфичными компетенциями; организация условий труда, обеспечивающих заинтересованность работников в развитии; в части подсистемы управления – сетевая организация управления, адекватное задачам и процессам информационное обеспечение на основе использования современных систем автоматизации деятельности, в совокупности позволяющий создать условия для восприимчивости компаний к инновациям в целях обеспечения их конкурентоспособности и устойчивости развития.

Литература

1. Бобрышев А.Д., Згруев А.А. Методический подход к построению рейтинга диверсифицируемых предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вестник Национального Института Бизнеса. 2022. № 2 (46). С. 45–56.

2. Вайл П. Цифровая трансформация бизнеса: изменение бизнес-модели для организации нового поколения / П. Вайл, С. Ворнер; пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2019. 264 с.

3. Голубев С.С., Секерин В.Д. Экономика Индустрии 4,0. Учебник. М.: Московский Политех, 2022. 270 с.

4. Голубев С.С., Щербаков А.Г. Экономика цифровизации промышленных предприятий. М.: ООО «Первое экономическое издательство», 2022. 232 с.

5. Гришанова Т.В. Цифровые платежные технологии в современном мире // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет.

Информационные технологии. 2022. № 2 (20). С. 33–36.

6. Дудин М.Н., Малашкина О.Ф. Обновление стратегических бизнес-моделей высокотехнологичных компаний в условиях глобальной цифровой кооперации // Вестник МИРБИС. 2021. № 1 (25). С. 6–20.

7. Измайлова М.А., Веселовский М.Я., Морозов М.А. и др. Цифровая трансформация промышленных предприятий в условиях инновационной экономики. М.: Мир науки, 2021. 296 с.

8. Макарова Е.Д. Элементы инновационной инфраструктуры РФ (Электронное издание). М.: РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, 2022.

9. Научно-технологическое развитие промышленности в условиях неопределенности внешней среды. Монография / Под научной редакцией доктора экономических наук Веселовского М.Я. и кандидата экономических наук Хорошавиной Н.С. М.: Мир науки, 2023. Сетевое издание.

10. Пирогов Н.Л., Решетов К.Ю., Бобрышев А.Д. и др. Инновационный янтарный кластер – прогрессивная форма организации бизнеса. М.: АНО ВО «Национальный институт бизнеса». 2018. 160 с.

11. Солуянов А.А. Современная классификация пластиковых карт и новые тренды // Тенденции развития науки и образования. 2020. № 68–7. С. 128–138.

12. Спицына Л.Ю. Инновационная инфраструктура рынка: учебное пособие для прикладного бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2019. 117 с.

13. Сысоева С., Нейман А. Насильно мил не будешь, или что такое лояльность покупателей // Маркетолог. 2004. № 1. С. 32–35.

14. Чекаданова М.В. Теория и практика построения инновационных систем в промышленности. М.: Техносфера, 2018. 191 с.

15. Global Innovation Index 2023. Innovation in the face of uncertainty. WIPO, 2023. 250 p.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/czifrovaya-transformacziya-kak-strategiya-rosta-biznesa-barery-i-perspektivy-dlya-rossijskih-kompanij/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 338.1
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_75



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЯ РОСТА БИЗНЕСА: БАРЬЕРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Тодорович С., *аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия*

Аннотация. Целью статьи является изучение цифровой трансформации как стратегии компании для роста бизнеса. Выявлены ключевые барьеры на российском рынке, которые препятствуют внедрению организационных инноваций на основе цифровой трансформации. В рамках исследования автор проводит анализ комплементарности цифровой трансформации с другими стратегическими подходами, используемыми компаниями для достижения конкурентных преимуществ. Особый акцент сделан на рассмотрении взаимосвязи цифровых технологий с традиционными методами управления и стратегиями, такими как стратегия низких затрат, дифференциация, стратегия с наилучшими затратами, выбора рыночной ниши. Такой подход позволяет раскрыть потенциал цифровой трансформации не только как отдельного направления, но и как интегративного элемента общей стратегии компании. На основе проведенного анализа, включающего качественные исследования в форме интервью с ключевыми участниками процесса и изучения практических бизнес-кейсов, показано влияние трансформации на ключевые показатели роста компании. Выявлено, что организационные инновации на основе цифровой трансформации могут применяться компаниями для достижения различных бизнес-целей. Сделан вывод о том, что менее эффективные компании, характеризующиеся ограниченными ресурсами и слабой адаптивностью к изменениям, рассматривают цифровую трансформацию преимущественно как инструмент для поддержания текущей рыночной позиции в условиях изменяющейся конкурентной среды. В то же время компании, обладающие высоким потенциалом для выхода на международные рынки, используют цифровые инновации в качестве стратегического механизма для преодоления барьеров, связанных с экспансией на внешние рынки. Эти барьеры включают в себя адаптацию к локальным особенностям потребительского спроса, регуляторным требованиям и логистическим вызовам. Цифровая трансформация выступает не только средством сохранения конкурентоспособности, но и драйвером для расширения и диверсификации бизнеса, особенно в условиях глобализации и усложнения цепочек поставок и реализации продукции.

Ключевые слова: цифровая трансформации, стратегии роста бизнес, конкурентоспособность, барьеры на рынках, организационные инновации.

DIGITAL TRANSFORMATION AS A BUSINESS GROWTH STRATEGY: BARRIERS AND PROSPECTS FOR RUSSIAN COMPANIES

Todorovic S., *Postgraduate student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia*

Abstract. The purpose of this article is to examine digital transformation as a corporate strategy for business growth. Key barriers in the Russian market that hinder the implementation of organizational innovations based on digital transformation have been identified. The study analyzes the complementarity of digital transformation with other strategic approaches employed by companies to achieve competitive advantages. Particular emphasis is placed on exploring the interconnection between digital technologies and traditional management methods and strategies, such as cost leadership, differentiation, best-cost strategies, and niche market focus. This approach reveals the potential of digital transformation not only as a standalone initiative but also as an integrative element of a company's overall strategy. Based on the conducted analysis, which includes qualitative research through interviews with key process participants and the examination of practical business cases, the impact of transformation on the company's key growth indicators is demonstrated. It is shown that organizational innovations based on digital transformation can be applied by companies to achieve various business objectives. It has been concluded that less efficient companies, characterized by limited resources and low adaptability to change, primarily view digital transformation as a tool to maintain their current market position in a shifting competitive environment. Conversely, companies with significant potential for entering international markets utilize digital innovations as a strategic mechanism to overcome barriers associated with expansion into external markets. These barriers include adaptation to local consumer demand characteristics, regulatory requirements, and logistical challenges. Digital transformation thus serves not only as a means of maintaining competitiveness but also as a driver for business expansion and diversification, especially in the context of globalization and the increasing complexity of supply chains and distribution systems.

Keywords: digital transformation, business growth strategies, competitiveness, market barriers, organizational innovations.

JEL classification: O32, F50, L25.

Для цитирования: Тодорович С. Цифровая трансформация как стратегия роста бизнеса: барьеры и перспективы для российских компаний // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 75–86. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_75.

Статья поступила в редакцию: 10.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 14.11.2024 г. Принята к публикации: 15.11.2024 г.

For citation: Todorovic S. Digital transformation as a business growth strategy: barriers and prospects for Russian companies // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 75–86. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_75.

The article was submitted to the editorial office: 10/11/2024. Approved after review: 14/11/2024. Accepted for publication: 15/11/2024.

Введение

Российские компании сталкиваются с ростом конкурентной борьбы как на внутреннем рынке, так и на внешнем, что стимулирует компании внедрять и развивать новые конкурентные преимущества для поддержания конкурентоспособности. Различные факторы могут являться драйвером для новых вызов: либерализация внешнеторговой деятельности и подписание региональных торговых соглашений, растущий темп внедрения и развития новых технологических решений, дающих существенное преимущество конкурентам, а также появление новых участников на рынке, предлагающих новые подходы к существующим бизнес-моделям, которые могут менять понимание индустрии в целом. Кроме того, российские компании сталкиваются и с другими трудностями: санкционное давление, изменения нормативно-правовой базы, волатильность рубля, которые являются дополнительными стимулами усовершенствования конкурентных стратегий. Компаниям недостаточно использовать традиционные стратегии по росту бизнеса, учитывая сильную роль цифровизации в повседневной жизни людей.

Цифровая трансформация может являться комплементарной стратегией к существующим конкурентным стратегиям, а также повышать конкурентоспособность компаний, путем внедрения современных технологий и переосмысления существующих бизнес-процессов, которые создают дополнительную ценность для клиента и нацелены на долгосрочное устойчивое развитие самой компании. Цифровая трансформация выступает не только как инструмент повышения операционной эффективности, но и как стратегический ресурс, позволяющий компаниям успешно адаптироваться к условиям глобальной экономики, занять устойчивые позиции на рынке и сформировать устойчивую бизнес-модель.

Таким образом, целью статьи является изучение взаимосвязи существующих стратегий компании и цифровой трансформации, а также анализ практических бизнес-кейсов внедрения российскими компаниями. Кроме того, статья рассматривает ключевые барьеры, препятствующие компаниям эффективное внедрение и рассматриваются различные стратегии в зависимости от текущий эффективности компаний.

Обзор литературы

Важно подчеркнуть, что на сегодняшний день общепринятое и единое определение цифровой трансформации отсутствует как в научной литературе, так и в международных руководствах по статистическому измерению инновационной деятельности, а также в государственных нормативно-правовых актах. Это создает методологический пробел, который затрудняет проведение унифицированных исследований, разработку сравнительных аналитических отчетов и формирование стандартов для оценки влияния цифровых технологий на развитие организаций. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет цифровую трансформацию следующим образом: процесс внедрения цифровых технологий и данных, а

также их использование для существующих и новых видов деятельности [12]. Данное определение подразумевает совокупность экономических и социальных эффектов в результате цифровизации. Также в научной литературе выделяю четыре основных типа в классификации цифровой трансформации:

– технологическая цифровизация – трансформация аналоговых данных и цифровую в цифровую среду [2];

– цифровая оптимизация – автоматизация процессов, взаимодействия отделов внутри компании, гибкие системы управления [19];

– цифровизация бизнес-процессов – внедрение технологических решений для изменения бизнес-модели, структуры организации, взаимодействия с клиентами, а также других аспектов деятельности компании [7];

– инновация цифровизации – новые технологии, меняющие целую отрасль, влияющих на структурные изменения и затрагивающие появление новых платформ, продуктов или процессов, которые разрушают понимание текущих бизнес-процессов [17].

Также в научной литературе выделяются следующие ключевые тенденции в рамках определения цифровой трансформации: интеграция искусственного интеллекта и машинного обучения на всех этапах оптимизации бизнес-процессов и клиентского опыта, развитие интернета вещей, чему способствует увеличение количества подключенных устройства, а также переход к облачным технологиям для обеспечения гибкости и масштабируемости внедряемой ИТ-инфраструктуры [3; 6]. Кроме того, анализ больших данных и внедрение блокчейн-технологий являются ключевыми направлениями в научных исследованиях по внедрению цифровой трансформации [10].

Материалы и методы

Методологической основой исследования послужили методы логического и системного анализа, направленные на структурированное изучение взаимосвязей между классическими стратегиями роста бизнеса и цифровой трансформацией. Для получения эмпирических данных автором было проведено полуструктурированное интервью с представителями 215 компаний розничной торговли, использующих цифровую трансформацию путем интеграции своего ассортимента на маркетплейсах. В рамках интервью вопросы были разделены на две категории: (1) адаптация к внутреннему рынку и операционные улучшения, включая оптимизацию процессов и повышение конкурентоспособности; (2) стратегии выхода на новые рынки, с акцентом на использование цифровых технологий для экспансии и адаптации бизнес-моделей. Такой подход позволил выявить ключевые практики и барьеры, связанные с процессами цифровизации. Далее согласно данным из СПАРК-Интерфакс, были собрана статистика по ROA (return on assets) и компании

были поделены по медианному значению на малоэффективные и высокоэффективные, что представлено на рисунке 1.

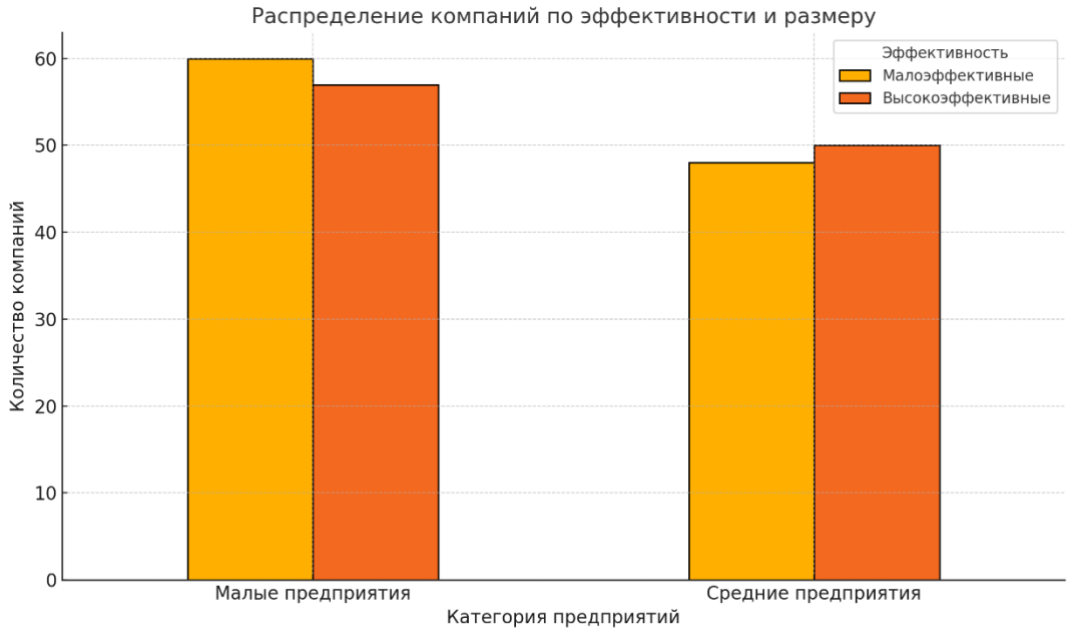


Рис. 1. Распределение МСП на малоэффективные и высокоэффективные.

Источник: составлено автором

Используя собранную группу данных, был проведен кластерный анализ ответов и эффективности для группировки компаний на основе схожести ответов и текущей эффективности, что дает возможность выявить паттерны управленческих решений и стратегий, внедряемых компаниями, которые используют цифровую трансформацию.

Дополнительно исследование включало анализ бизнес-кейсов, демонстрирующих комбинирование традиционных стратегий роста с элементами цифровой трансформации. Особое внимание уделялось изучению изменений в организационной структуре, операционных процессах и взаимодействии с клиентами при внедрении цифровых технологий.

Результаты и обсуждение

В рамках систематического анализа существующей литературы и современных бизнес-кейсов внедрения цифровой трансформации, можно выделить пять ключевых целей, которые компания ставит перед собой, внедряя новые технологические инновации:

1. Увеличение операционной эффективности: автоматизация и оптимизация внутренних процессов способствуют снижению затрат, минимизации человеческого фактора в принятии решений и ускорению выполнения задач, что позволяет компаниям достигать более высокой производительности.
2. Совершенствование клиентского опыта: использование аналитики больших данных и цифровых платформ для создания персонализированного

взаимодействия с клиентами. Анализ данных о поведении пользователей позволяет компаниям разрабатывать более точные предложения и индивидуализированные услуги, что способствует повышению уровня лояльности клиентов и увеличению доходов.

3. Адаптация к рыночным изменениям: обеспечение гибкости и способности компании оперативно реагировать на изменения рыночной среды путем внедрения инновационных решений и разработки новых продуктов, соответствующих изменяющимся требованиям потребителей.

4. Укрепление конкурентных позиций: усиление конкурентоспособности за счет внедрения передовых цифровых технологий, которые открывают возможности для создания уникальных продуктов и услуг. Применение новых бизнес-моделей и стратегическое использование данных позволяют компаниям эффективно выделяться на фоне конкурентов.

5. Обеспечение информационной безопасности: инвестиции в надежные системы кибербезопасности, методы шифрования данных и защиту конфиденциальной информации формируют доверие клиентов и обеспечивают сохранность цифровых активов компании.

Следовательно, ключевыми особенностями современного этапа цифровой трансформации является: фокус на клиентов, где цифровые инструменты используются для удовлетворения меняющего спроса [9,18]. Гибкость и адаптивность применяемых стратегий для ускорения внедрения новых изменившихся и усовершенствованных технологий [4]. Автоматизация и оптимизация процессов как способ сокращения издержек и рост скорости производства [1]. Основной для управленческих решений становятся данные и более сложные модели прогнозирования [14]. Кибербезопасность и защита данных является важным аспект для доверия клиентов [15]. В рамках данной статьи автор фокусируются на четвертой цели – повышение конкурентоспособности и изменение управленческих решений на изменение рыночной конъюнктуры, вызывающая.

Переходя к кластерному анализу по эффективности компаний, участвовавших в интервью, были получены следующие нормированные результаты, которые собраны на рисунке 2.

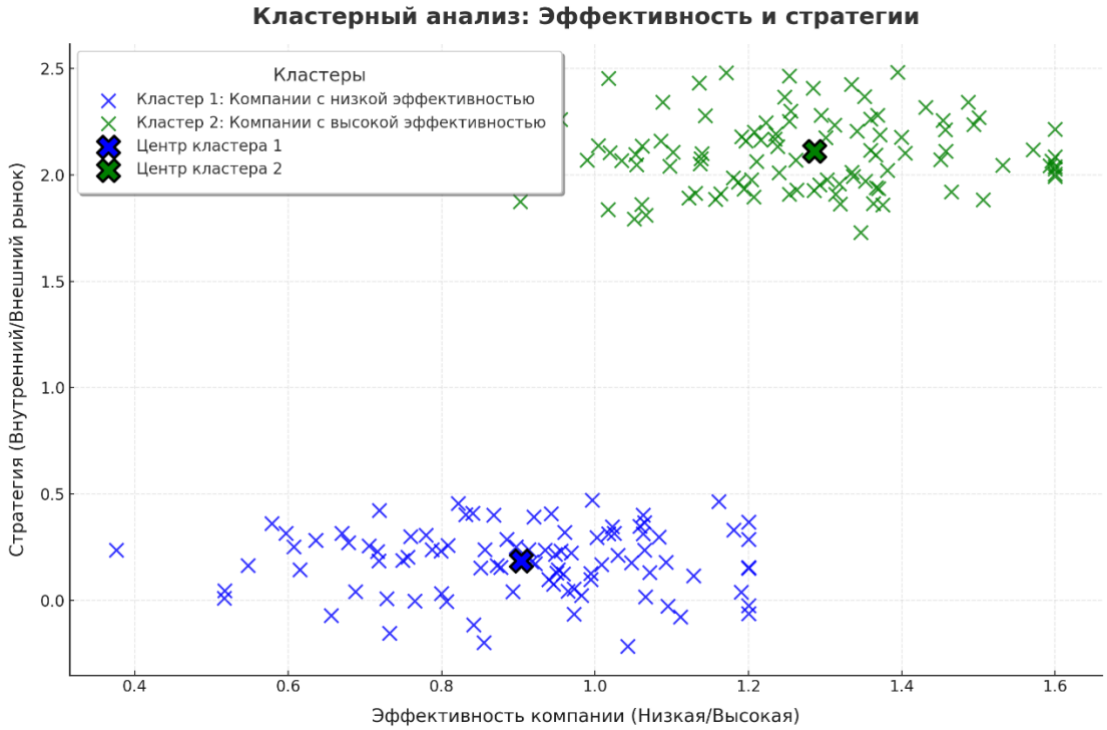


Рис. 2. Кластерный анализ эффективности и стратегии.
Источник: составлено автором

Ключевой результат кластерного анализа: дифференциация компаний по эффективности и стратегиям, при которой происходит разделение компаний на две группы, основанное на их эффективности (ROA) и стратегическом выборе между фокусом на внутреннем рынке и ориентацией на внешние рынки при внедрении цифровой трансформации как стратегии конкурентной борьбы. Компании с более высокой эффективностью (зеленый кластер) характеризуются большей склонностью к международной экспансии, а компании с низкой эффективностью (синий кластер) преимущественно ориентированы на внутренний рынок, где условия конкуренции и операционные издержки более предсказуемы. Анализ показал низкую степень пересечения между кластерами, что свидетельствует о чёткой дифференциации между компаниями по эффективности и стратегическому поведению, так как кластеры сформированы по эффективности – такой результат ожидаем. Низкоэффективные компании сталкиваются с ограниченными ресурсами, недостаточной инновационной активностью или нехваткой конкурентных преимуществ для выхода на внешние рынки. При этом высокоэффективные предпочитают стратегии, связанные с экспансией на международные рынки, что связано с их ресурсной базой, инновационными возможностями и наличием конкурентных преимуществ, необходимых для успешной деятельности за пределами внутреннего рынка, а внедрение цифровой трансформации является важным фактором для компаний из выборки, что было установлено в рамках интервью.

Делая вывод о перспективах российских компаний розничной торговли при внедрение цифровой трансформации для роста бизнеса и стратегии выбора рынка, можно сформировать общий подход следующим образом:

– наиболее эффективные компании получают дополнительное конкурентное преимущество, внедряя цифровую трансформацию, поэтому компанию рассматривают в качестве основной стратегии – выход на новые рынки, то есть стратегию диверсификации. Данные результаты соответствуют другим классическим моделям распределения ресурсов от менее эффективных фирм к более эффективном [11]. Кроме того, изменение рыночной конъюнктуры может быть дополнительным стимулом для компаний рассмотреть другие стратегии [13];

– менее эффективные компании концентрируются на удержании доли на текущим рынке при помощи цифровой трансформации бизнес-процессов или стараются занять новые ниши на уже существующем рынке, если цифровизация помогает компаниям обрести новое конкурентное преимущество.

Цифровая трансформация может быть важным драйвером для дальнейшего роста компании и внедрения новых стратегий, которые могут быть комплементарны со старыми. Однако, российские компании также сталкиваются с барьерами, которые могут замедлить или затруднить процесс цифровизации:

– сопротивление персонала: нежелание сотрудников принимать изменения могут существенно осложнить процесс внедрения инноваций, но поддержка менеджмента являются ключевыми факторами успеха [8];

– ограниченность ресурсов и правовые: необходимость стратегического подхода к управлению ресурсами для успешного внедрения изменений и соответствие регуляторным требованиям;

– непонимание целей инноваций: отсутствие ясного осознания целей и ожидаемых выгод от внедрения инноваций приводит к затруднениям в их реализации. Четкое стратегическое видение способствует успешному управлению инновациями [16];

– культурные барьеры: сложившаяся корпоративная культура может препятствовать изменениям, особенно если её ценности и практики не соответствуют инновационным инициативам;

– недостаточная технологическая инфраструктура: ограниченная доступность современных технологий или сложность их внедрения становятся значимыми препятствиями для цифровой трансформации;

– неполная интеграция цифровых решений: некорректное соединение новых решений с существующими бизнес-процессами может привести к несоответствиям и снизить эффективность внедрения;

– недостаток обучения и подготовки персонала: отсутствие соответствующего обучения и адаптации сотрудников к новым технологиям и процессам затрудняет их успешное использование;

– низкая вовлеченность заинтересованных сторон: отсутствие поддержки и участия клиентов, поставщиков и партнёров тормозит процессы цифровой трансформации, снижая потенциальную эффективность;

– клиентский опыт и цепочки поставок: сложности персонализации и соответствия ожиданиям клиентов, а в рамках цепочек поставок необходима вовлеченность в том числе других участников процесса – поставщиков и логистических партнеров.

Автором были рассмотрены цели и барьеры, далее необходимо перейти к реальным кейс-стади и имплементации цифровой трансформации к уже существующим стратегиям, что и является фактором успешного процесса трансформации для компаний, которые рассматривают данную стратегию для роста бизнеса. В качестве основных конкурентных стратегий, для которых цифровая трансформация может быть комплементарной, взяты стратегии по Майклу Портеру, которые представлены на рисунке 3.



Рис. 3. Конкурентные стратегии Майкла Портера.

Источник: составлено автором по данным [5]

Майкл Портер выделил четыре ключевые конкурентные стратегии. Цифровая трансформация может являться дополнительным фактором для успешной реализации одной из этих стратегий. Далее рассмотрим возможные роли цифровой трансформации в данных стратегиях:

– стратегия низких затрат (cost leadership) направлена на минимизацию издержек для обеспечения конкурентоспособных цен. Цифровая трансформация играет ключевую роль в её реализации через автоматизацию процессов, таких как роботизированная автоматизация (RPA) и использование облачных технологий, которые сокращают затраты на управление данными и рутинные операции. Оптимизация цепочек поставок, включая использование технологий отслеживания и управления логистикой, снижает расходы на транспортировку и хранение. В рамках бизнес-кейса можно рассмотреть компанию «Улыбка радуги», которая внедрила

электронный документооборот (EDI) для своих поставщиков, что ускорило обмен документами, сократило затраты и оптимизировало процессы поставок;

– стратегия дифференциации направлена на создание уникального предложения, которое привлекает клиентов. Цифровая трансформация способствует разработке инновационных продуктов, улучшению клиентского опыта и созданию персонализированных решений. Аналитика данных и машинное обучение позволяют глубже понимать потребности клиентов и предлагать персонализированные услуги, что укрепляет лояльность. Омниканальные платформы и цифровые сервисы, такие как мобильные приложения и чат-боты, делают взаимодействие с клиентами удобным и эффективным. Например, «ВкусВилл» выделилась на рынке за счёт ориентации на свежие и натуральные продукты, а разработка мобильного приложения с персонализированными рекомендациями и функцией отзывов усилила её позиции среди конкурентов;

– стратегия наилучших затрат направлена на обеспечение оптимального соотношения цены и качества, предоставляя клиентам высокую ценность. Цифровая трансформация помогает улучшать качество продукции и услуг при контроле затрат за счёт внедрения цифрового управления качеством и предиктивной аналитики для контроля дефектов и повышения эффективности. Умные системы мониторинга и гибкость производства позволяют адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка, поддерживая высокий стандарт качества. Примером является «Ситилинк», который с помощью анализа данных о спросе оптимизирует запасы и снижает стоимость заказа (CPO), обеспечивая доступность товаров и удержание клиентов;

– стратегия выбора рыночной ниши ориентирована на обслуживание узкого сегмента клиентов с помощью специализированных товаров и услуг. Цифровая трансформация позволяет глубже анализировать потребности целевой аудитории с использованием больших данных и сегментации, а также эффективно взаимодействовать через цифровые каналы, такие как таргетированная реклама и социальные сети. Компании, такие как «4fresh» и «ЛавкаЛавка», используют анализ покупательского поведения и отзывов для корректировки ассортимента, предлагая только востребованные товары, что помогает удерживать свою нишу и повышать удовлетворённость клиентов.

Рассмотренные стратегии внедрения цифровой трансформации представляют собой ключевой элемент современного развития компаний розничной торговли, обеспечивая поддержку выбранных конкурентных стратегий. Приведённые бизнес-кейсы иллюстрируют практическую реализацию данных подходов, демонстрируя, как инновации и технологические решения способствуют повышению эффективности, улучшению клиентского опыта и созданию дополнительных конкурентных

преимуществ, которые важны, учитывая растущую конкуренцию на российском рынке.

Заключение

В процессе исследования автором было выявлено, что цифровая трансформация играет ключевую роль в усилении конкурентных стратегий, позволяя компаниям достигать устойчивого преимущества на рынке. Для компаний, ориентированных на снижение издержек, цифровизация обеспечивает оптимизацию затрат. В стратегиях дифференциации она способствует созданию уникальных предложений и улучшению клиентского опыта. Компании, реализующие стратегию наилучших затрат, используют цифровые технологии для поддержания качества при контроле затрат, а предприятия, фокусирующиеся на рыночных нишах, с их помощью глубже анализируют потребности узкой аудитории и создают решения, максимально удовлетворяющие их ожидания.

Анализ показал, что менее эффективные компании используют цифровую трансформацию преимущественно для внутренней оптимизации и повышения операционной эффективности, что позволяет им оставаться конкурентоспособными на локальных рынках. В то же время более успешные компании применяют цифровые инновации для преодоления международных барьеров, акцентируя внимание на улучшении клиентского опыта, повышении гибкости управления цепочками поставок и усилении стратегических преимуществ на глобальном уровне.

Ключевые барьеры внедрения цифровой трансформации для российских компаний включают регуляторные и правовые ограничения, особенности корпоративной культуры, недостаток ресурсов, слабую поддержку со стороны руководства, а в секторе розничной торговли дополнительно — сложности, связанные с клиентским опытом и управлением цепочками поставок. Эти факторы требуют системного подхода для успешной реализации цифровой трансформации.

Литература

1. Althabatah A., Yaqot M., Menezes B., Kerbache L. Transformative Procurement Trends: Integrating Industry 4.0 Technologies for Enhanced Procurement Processes // Logistics. 2023. Vol. 7 (3). P. 1–40.
2. Brynjolfsson E., Hitt L.M. Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance // Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14. No. 4, P. 23–48.
3. Cech F., Tellioglu H. Impact of the Digital Transformation: An Online Real-Time Delphi Study. 2019. P. 1–16.
4. Ciancarini P., Giancarlo R., Grimaudo G. Tailoring an Agile Methodology to the Digital Transformation in the Public Sector // Information. 2024. Vol. 15. P. 110.

5. Competitive Strategy: Four Types of Competitive Strategy. URL: https://www.iedunote.com/competitive-strategy.

6. Egodawele M., Sedera D., Bui V. A Systematic Review of Digital Transformation Literature (2013-2021) and the development of an overarching apriori model to guide future research. 2022. P. 1–12.

7. Kane G.C., Palmer D., Phillips A.N., Kiron D., Buckley N. "Strategy, Not Technology, Drives Digital Transformation // MIT Sloan Management Review. 2015. URL: https://sloanreview.mit.edu/projects/strategy-drives-digital-transformation/.

8. Kotter J.P., Schlesinger L.A. Choosing strategies for change // Harvard Business Review. 2008. Vol. 86 (7–8). P. 130–139.

9. Latinovic Z., Chatterjee S.C. Customer Centricity in the Digital Age // MIT Sloan Management Review. 2019. URL: https://sloanreview.mit.edu/article/customer-centricity-in-the-digital-age.

10. Lesnikova A. From «Analogue» Science to AI-powered Digital Science. 2021. URL: https://arxiv.org/pdf/2108.02265.

11. Melitz M.J. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // Econometrica. 2003. Vol. 71. P. 1695–1725.

12. Organization of Economic Cooperation and Development. Definition of digital transformational. URL: https://www.oecd.org/en/topics/policy-issues/digital-transformation.html.

13. Petia T., Amit K. Trade Liberalization and Firm Productivity: The Case of India // The Review of Economics and Statistics. 2011. Vol. 93 (3). P. 995–1009.

14. Shabbir M.Q., Gardezi S.B. Application of big data analytics and organizational performance: the mediating role of knowledge management practices // Journal of Big Data. 2020. Vol. 7. № 47. P. 1–13.

15. Saeed S., Altamimi S., Alkayyal N., Alshehri E., Alabbad D. Digital Transformation and Cybersecurity Challenges for Businesses Resilience: Issues and Recommendations // Sensors (Basel, Switzerland). 2023. Vol. 23. P. 1–20.

16. Tidd J., Bessant J. Strategic Innovation Management // Wiley. 2018. URL: file:///Users/bensonizabel/Downloads/SIM1.pdf.

17. Vărzaru A.A., Bocean C.G. Digital Transformation and Innovation: The Influence of Digital Technologies on Turnover from Innovation Activities and Types of Innovation // Systems. 2024. Vol. 12 (9). P. 1–25.

18. Verhoef P., Bijmolt T. Marketing perspectives on digital business models: A framework and overview of the special issue // International Journal of Research in Marketing. 2019. Vol. 36. P. 341–349.

19. Westerman G., Bonnet D., McAfee A. Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation. Harvard Business Review. 2014. 292 p.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/podhody-k-oczenke-czifrovoj-transformaczii-na-effektivnost-kompanij/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 338.242
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_87



ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПАНИЙ

Тодорович С., *аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия*

Аннотация. Целью статьи является анализ основных форм влияния организационных инноваций, обусловленных цифровой трансформацией, на деятельность компаний, определение ключевых показателей эффективности и систематизация подходов к оценке их внедрения на эффективность компаний. Автором выделены ключевые формы влияния, охватывающие как внутренние процессы, так и взаимодействие с клиентами, основанные на инновациях в продуктах и бизнес-процессах. На основе анализа научной литературы и практических кейсов выделены такие формы, как внедрение инноваций в продуктах и услугах, оптимизация и автоматизация процессов, повышение адаптивности и гибкости бизнеса, улучшение взаимодействия с клиентами. В качестве ключевых показателей эффективности определены рост выручки и рыночной доли, снижение операционных затрат, ускорение обработки заказов и выполнения бизнес-процессов, рост клиентской базы, уровень удовлетворенности клиентов, индекс NPS, коэффициент удержания клиентов и цифровая вовлеченность сотрудников. В процессе анализа влияния организационных инноваций на эффективность компаний были систематизированы подходы к оценке влияния на уровне компании: анализ финансовых показателей, сравнительный анализ и бенчмаркинг, мониторинг ключевых показателей эффективности, сбор обратной связи от сотрудников и клиентов. Проведен анализ различий в процессах внедрения организационных инноваций российскими компаниями на внутренних и внешних рынках, учитывая специфику их адаптации к различным экономическим, культурным и институциональным условиям и были выявлены ключевые особенности формирования стратегий, направленных на цифровую трансформацию: различия в конкурентной среде, потребительских предпочтениях и уровне цифровой зрелости рынков, которые влияют на подходы к оценке влияния внедрения. Сделан вывод, что цифровая трансформация оказывает комплексное влияние на эффективность компаний, а ее оценка зависит от внутренних характеристик организации, методов внедрения инноваций и особенностей целевого рынка.

Ключевые слова: внедрение организационных инноваций, методы оценки инноваций, эффективность компаний, цифровая трансформации, показатели эффективности внедрения.

APPROACHES TO ASSESSING THE IMPACT OF DIGITAL TRANSFORMATION ON THE EFFECTIVENESS OF COMPANIES

Todorovic S., *Postgraduate Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia*

Abstract. The purpose of this article is to analyze the main forms of influence organizational innovations driven by digital transformation have on company performance, to identify key performance indicators, and to systematize approaches for assessing their impact on company efficiency. The author identifies key forms of influence that encompass both internal processes and customer interactions, grounded in innovations in products and business processes. Based on an analysis of scientific literature and practical cases, the following forms are highlighted: the introduction of innovations in products and services, process optimization and automation, increased business adaptability and flexibility, and improved customer interactions. Key performance indicators include revenue growth and market share expansion, reduction of operating costs, acceleration of order processing and business process execution, customer base growth, customer satisfaction level, NPS index, customer retention rate, and employee digital engagement. In the process of analyzing the impact of organizational innovations on company performance, approaches to impact assessment were systematized, including financial performance analysis, benchmarking, key performance indicator (KPI) monitoring, and collecting feedback from employees and customers. An analysis was conducted on the differences in the implementation processes of organizational innovations of Russian companies in domestic and international markets, considering their adaptation to diverse economic, cultural, and institutional conditions. Key aspects of strategy formation aimed at digital transformation were identified, including differences in competitive environments, consumer preferences, and levels of market digital maturity, which affect approaches to evaluating the impact of innovation adoption. It is concluded that digital transformation has a complex impact on company performance, and its assessment depends on the internal characteristics of the organization, methods of innovation implementation, and the specific features of the target market.

Keywords: implementation of organizational innovations, methods of evaluating innovations, company effectiveness, digital transformation, implementation efficiency indicators.

JEL classification: O32, C40, L25.

Для цитирования: Тодорович С. Подходы к оценке влияния цифровой трансформации на эффективность компаний // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 87–98. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_87.

Статья поступила в редакцию: 11.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 18.11.2024 г. Принята к публикации: 18.11.2024 г.

For citation: Todorovic S. Approaches to assessing the impact of digital transformation on the effectiveness of companies // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 87–98. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_87.

The article was submitted to the editorial office: 11/11/2024. Approved after review: 18/11/2024. Accepted for publication: 18/11/2024.

Введение

Скорость распространения инноваций, обусловленная цифровой трансформацией сферы экономических отношений, требует от организаций оперативной адаптации и сокращения сроков внедрения инноваций в бизнес-процессы. В условиях активной цифровой трансформации возникает необходимость теоретического осмысления процессов идентификации ключевых показателей, систематизации факторов, влияющих на степень интеграции цифровых ихнологий, а также разработки методов оценки внедряемых инноваций, основанных на цифровых технологиях.

Понимание подходов к оценке организационных инноваций в форме цифровой трансформации позволит компаниям более эффективно и своевременно принимать управленческие решения, направленные на повышение операционной эффективности, стратегической устойчивости и конкурентоспособности в динамичной рыночной среде. Кроме того, систематизация подходов к оценке цифровой трансформации позволит руководителям компаний реализовывать стратегии минимизации рисков, связанных с внедрением цифровых технологий, а также обеспечит возможность мониторинга долгосрочных эффектов цифровой трансформации.

Таким образом, *целью* является анализ основных форм влияния организационных инноваций, обусловленных цифровой трансформацией, на деятельность компаний, определение ключевых показателей эффективности и систематизация подходов к оценке их внедрения на эффективность компаний. В статье проводится анализ различий в процессах внедрения инноваций для российских компаний на внутренних и внешних рынках с выделением ключевых факторов, оказывающих влияние на эффективность цифровизации. Особое внимание уделяется адаптации организационных инноваций к специфике экономических, культурных и нормативно-правовых условий, что позволяет увеличить эффективность внедряемых цифровых решений, которые повышают конкурентоспособности компаний в различных рыночных средах и условиях.

Обзор литературы

В научной литературе представлено множество различных показателей операционной эффективности, изменение которых связано с крупными корпоративными событиями. В рамках настоящего исследования крупным событием считается внедрение организационных инноваций на основе цифровой трансформации. Так, прибыль на акцию, деленная на цену, использовалась P.M. Healy и K.G. Palepu как мера эффективности после инициирования выплаты дивидендов, а также P. Asquith и его коллегами при исследовании последствий дробления акций [5; 9]. S. Kaplan анализировал показатели операционной прибыли, деленной на объем продаж, для оценки результатов деятельности компаний после выкупа их руководством [11]. W.H. Mikkelson и Shah K. использовали операционную прибыль, деленную на балансовую стоимость активов, в качестве показателя эффективности после

проведения первоначального размещения акций [13]. Наиболее часто используемым показателем операционной эффективности остается рентабельность активов (ROA), применяемая, например, M.B. Barber и D.J. Lyon, а также O. Bertrand и M.A. Betschinger и другими исследователями [6; 7]. При этом в расчете ROA наблюдаются определенные различия: одни авторы используют операционный доход в качестве числителя, тогда как другие предпочитают использовать чистую прибыль.

Кроме того, ряд авторов выделяет факторы, влияющие на операционную эффективность компаний, которые не связаны с управленческими решениями и крупными корпоративными событиями, а связаны с внутренними показателями компании. Одним из таких факторов является размер компании. Исследования показывают, что размер компании может оказывать негативное влияние на ее операционную эффективность, что связано с повышенной вероятностью проявления высокомерия и чрезмерной уверенности среди руководителей крупных организаций [8; 14]. Указанные особенности могут снижать эффективность процессов цифровой трансформации вследствие принятия неоптимальных управленческих решений. Кроме того, на компании оказывает непосредственное влияние рыночная среда, в которой они осуществляют свою деятельность [4].

Анализ научных источников показывает, что ключевые показатели и подходы к оценке влияния цифровой трансформации на эффективность компаний могут значительно различаться. Различия обусловлены, с одной стороны, выбором различных метрик и методов оценки, а с другой – внутренними характеристиками компании, а также особенностями рынков, на которых она осуществляет свою деятельность. Учитывая ускоряющиеся темпы технологических изменений и внедрения инноваций, систематизация подходов к оценке становится критически важной, поскольку позволяет компаниям оперативно адаптироваться к внешним изменениям и принимать обоснованные управленческие решения, направленные на повышение их конкурентоспособности и эффективности.

Материалы и методы

Методологическая основа исследования включает системный анализ научной литературы и логический анализ бизнес-решений, применяемых на российском рынке. Дополнительно проведен анализ документов, включая управленческую и годовую отчетность компаний, осуществляющих цифровую трансформацию. В рамках эмпирического исследования были организованы интервью с фокус-группами, состоящими из менеджеров двух категорий: 1) представители компаний розничной торговли, где доля офлайн-оборота превышает 70%, и 2) представители компаний, в которых доля онлайн-продаж составляет более 50%. Целью интервью стало выявление эффективности внедрения цифровых инноваций и применяемых подходов к их оценке, что позволяет провести сравнительный анализ стратегий цифровой трансформации в различных сегментах розничной торговли. Группировка

ответов по основным факторам для оценки эффективности внедрения цифровой трансформации представлена на рисунке 1.

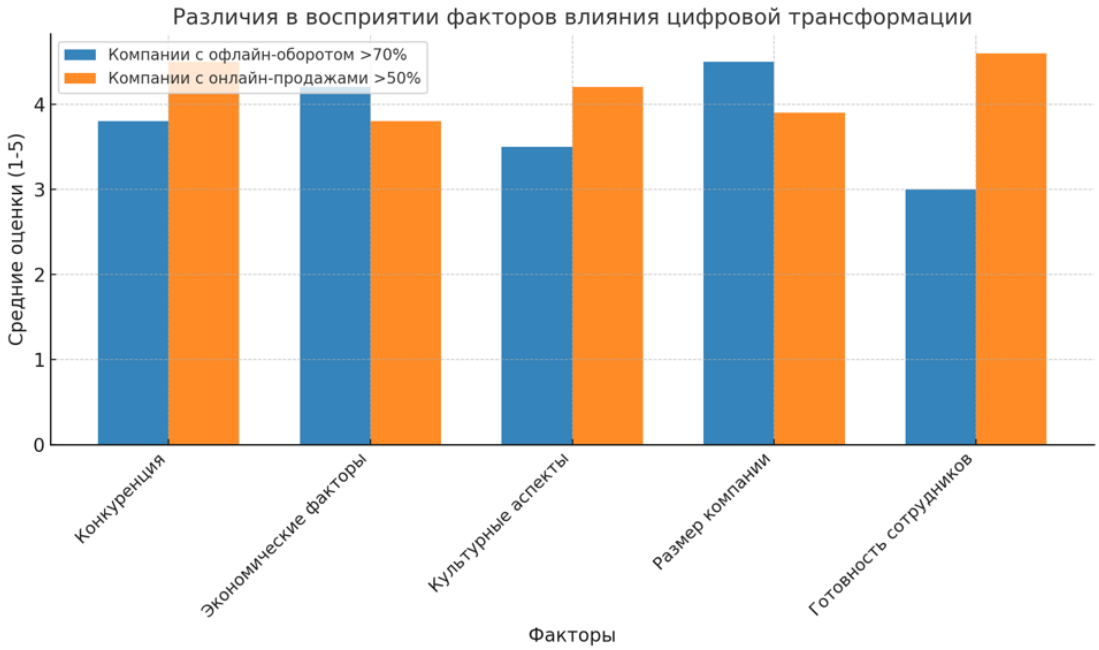


Рис. 1. Влияние различных факторов на эффективность цифровой трансформации.

Источник: составлено автором на основе интервью с фокус-группами

По результатам проведенного интервью автором сделан вывод, что компании, где доля продаж в онлайне превышает половину оборота, оценивают влияние конкуренции как более значимое по сравнению с другими компаниями в процессе внедрения цифровой трансформации. Компании из онлайн-сегмента работают в среде с более высокой конкуренций, которая вызвана низкими барьерами для входа. Вопросы, которые в рамках интервью были связаны с платежеспособностью, объединены в экономические факторы. Экономические факторы являются более значимыми для компаний, которые ориентированы именно на традиционную торговлю, что указывает на большую зависимость таких компаний от текущих финансовых показателей.

Культурные факторы имеет большее значение для компаний с фокусом на онлайн-продажи в процессе цифровизации бизнес-процессов. Поскольку интернет-компании охватывают достаточно широкую географию потребителей, персонализация является одним из необходимых составляющих коммерческого успеха. Компании, ориентированные на традиционную торговлю, считают размер бизнеса более значимым фактором для эффективной трансформации бизнеса вследствие необходимости перестройки физических процессов. Готовность сотрудников к изменениям является значимым фактором для тех компаний, чья доля оборота в онлайне превышает половину всего оборота, подразумевая, что при формировании стратегии

онлайн продаж, компании уже сталкивались с ролю данного фактора и выделили в рамках интервью его как один из ключевых.

Результаты и обсуждение

Ключевыми результатами проведенного анализа можно считать:

– операционная специфика влияет на набор факторов, который является значимым при внедрении цифровой трансформации;

– география покрытия бизнеса влияет на принятие решения о цифровой трансформации;

– существующие бизнес-процессы играют важную роль, так как эффективная интеграция цифровой трансформации возможна только при совместимости технологий.

Говоря о компаниях, чья доля продаж в онлайне уже составляет больше половины оборота, то конкуренция является важным фактором, который влияет на то, насколько эффективны будут внедряемые цифровые решения. Кроме того, тот способ, которым происходит внедрение цифровизации, например, изменение текущего процесса или добавление новых цифровых частей бизнеса, также влияет на желание руководства принимать такое решение и связанные риски, что, в свою очередь, также сказывается на эффективность внедряемых цифровых инноваций, потому что без поддержки руководства процесс внедрения сталкивается с барьерами внутри компании. Постоянное обучение сотрудников по использованию новых технологий и внедряемых новшеств также стоит выделить как существенный фактор, который позволяет повысить результаты от проведенной цифровизации.

Рассматривая компании, для которых доля в продажах в онлайне составляет меньше 30%, в качестве наиболее значимых факторов по результатам интервью можно выделить: операционные и финансовые показали компании до внедрения цифровой трансформации, подразумевая, что это уже является индикатором эффективности компании, в частности, отдельно выделяется работа с заемными средствами и коэффициент платежеспособности. Кроме того, компании из секторов экономики, где цифровизация не так сильно развита, отмечают необходимость существенных инвестиций для внедрения цифровых решений.

Менеджеры крупных компаний в качестве одного из ключевых факторов выделяют размер компании. Поскольку цифровая трансформация отдельных частей бизнеса менее эффективна чем сквозная цифровизация, система принятия решений должна учитывать высокую стоимость и соотносить эффекты с затратами на проведение мероприятий по цифровизации бизнес-процессов. Таким образом, в рамках данной статьи считается целесообразным учитывать описанные выше различия в значимых факторах при формировании подходов к оценке внедрения цифровой трансформации.

Формируя систему ключевых показателей эффективности и систематизированную методики оценки цифровой трансформации следует понять, на какие части бизнеса внедрение потенциально может влиять:

– цифровая трансформация бизнес-процессов позволяет автоматизировать стандартные задачи, с которыми сотрудники сталкиваются каждый день. Автоматизация в данном контексте высвобождает трудовой ресурс для других задач, что, в конечном счете, приводит к росту конкурентоспособности;

– цифровая трансформация процессов производства, а также в создание продукции или предоставление услуг способствуют формированию персонализированных предложений, лежащих в основе дополнительных конкурентных преимуществ. Российские предприятия активно используют цифровые технологии в управлении ассортиментной матрицей, адаптируя предложения под специфику своего бизнеса, что позволяет повысить эффективность за счет внедрения инновационных решений;

– в рамках процессе управленческой деятельности, цифровая трансформация способствует внедрению гибких процессов. Например, Agile-подходы актуальны на российском рынке, где присущи экзогенные шоки (санкции, формирование региональных торговых соглашений, влияние курса на экономику);

– клиентоцентричность является ключевым элементом конкурентных стратегий современных компаний, ведущих деятельность в условиях цифровизации. Посредством внедрения цифровых решений, компании могут использовать анализ данных о поведении клиентов, что помогает разрабатывать сложные рекомендационные системы, предлагающие уникальные условия или товары, что позволяет достичь высокой лояльности, повысить уровень удовлетворенности и увелисить вероятность повторных покупок продукции [16].

Переходя к ключевым показателям эффективности внедрения цифровой трансформации на уровне компании, стоит отметить, что их выбор зависит от особенностей профильной деятельности компании, ее целей и специфики отрасли, а также ряда других факторов. Однако, систематизируя ключевые показатели можно выделить семь ключевых:

1. Рост выручки и увеличение рыночной доли: отражает влияние внедряемых инноваций на финансовые результаты и конкурентоспособность компании [1];

2. Снижение операционных затрат: оптимизация и автоматизация бизнес-процессов способствуют сокращению издержек за счет устранения избыточных операций и повышения эффективности использования рабочей силы и ресурсов, что приводит к более оптимальному распределению времени и усилий сотрудников, обеспечивая снижение общих затрат компании [3];

3. Скорость обработки заказов: автоматизация процессов обработки заказов сокращает ручные операции, устраняет задержки и повышает точность

выполнения задач, приводя к снижению стоимости заказа (Cost per order) и повышая эффективность операций и удовлетворенность клиентов [12];

4. Рост клиентской базы: увеличение количества новых клиентов и удержание существующих достигается благодаря персонализированным предложениям [15];

5. Уровень удовлетворенности клиентов и NPS (Net Promoter Score) позволяют оценить качество взаимодействия с клиентами, определяя их удовлетворенность продуктами и сервисами компании, готовность клиентов рекомендовать компанию другим [17].

6. Коэффициент удержания клиентов отражает способность компании сохранять лояльность существующих клиентов, определяя привязанность клиентов к бренду и снижая вероятность перехода к конкурентам, что приводит к стабильности клиентской базы [18].

7. Цифровая вовлеченность сотрудников оценивает степень использования персоналом компании цифровых инструментов и технологий в повседневной работе, при этом высокая цифровая вовлеченность свидетельствует об успешной адаптации сотрудников к новым технологиям [2].

Комплексное использование перечисленных показателей позволяет оценить как краткосрочные, так и долгосрочные эффекты внедрения организационных инноваций на основе цифровой трансформации. Однако, компании также могут дополнить данный список метриками, которые отражают специфику их работы или учитывая факторы отдельных отраслей.

Перед систематизацией подхода к оценке внедрения организационных инноваций, необходимо выделить факторы, которые будут иметь важное значение на финальную оценку эффективности. В качестве ключевых факторов можно выделить: внутренние характеристики компаний, способ внедрения инноваций и спецификацию целевого рынка внедрения организационных инноваций. При анализе эффективности данные факторы необходимо обособить и оценивать эффект от внедрений отдельно.

Систематизируя факторы, которые являются значимыми при оценке эффективности внедрения цифровой трансформации и которые могут влиять на результат, можно выделить следующие:

– размер компании, который определяется рыночной капитализацией компании или величиной ее активов;

– коэффициент платежеспособности, являющийся индикатором финансовой и операционной эффективности;

– способ и форма внедряемых цифровых инноваций, определяющие вовлеченность персонала в инновационные процессы;

– текущие компетенции сотрудников;

– цифровые технологии, используемые конкурентами.

Перед систематизацией способов оценки влияния цифровой трансформации на эффективность компании необходимо отметить, что часто

данные инновации являются комплементами к другим стратегиям. Говоря о российских компаниях, учитывая текущее состояние мировой экономики и процессы, происходящие на внешних рынках, важно понять различия между внедрением на локальном и глобальных рынках. Автором проведен анализ, результаты которого систематизированы в таблице 1.

Таблица 1

Анализ внедрения цифровой трансформации на внутреннем и международном рынках

Фактор	Внутренний рынок	Международный рынок
Нормативные требования и стандартны безопасности данных	Компаниям следует руководствоваться российскими нормативные требования и стандарты в области безопасности данных, включая закон «О персональных данных» (ФЗ-152) и обязательства по хранению данных в локальных дата-центрах.	На мировом рынке встречаются разные стандартизированные требования, например GDPR или CCPA, но встречаются и локальные требования в отдельных странах: процент локализации внедряемых инноваций. Компаниям необходимо советовать многообразию данных требований, так как они влияют на нормативно-правовые отношения, а также доверие клиентов.
Приспособление под локальные особенности и культурные предпочтения	Компании могут уделить внимание региональным особенностям внутри России, учитывая территориальные различия и различия в традициях, а также потребностях пользователей в разных географических зонах и уровень развития инфраструктуры.	В зависимости от страны, культурные особенности могут сильно отличаться, необходимо учитывать традиции и привычное потребительское поведение. Кроме того, персонализация предложения на новом рынке также является серьезным вызовом для компании.
Сложность и характеристики цепочек поставок	Компании могут направить усилия на оптимизацию логистики и цепочек поставок, учитывая обширную географию покрытия спроса и особенности инфраструктуры.	Компании сталкиваются с усложненной логистикой, включающей требования к импорту и экспорту, тарифным регулированиям, а также другими межправительственным соглашениям.
Гибкость и адаптивность стратегии	Гибкие стратегии управления бизнесом формируются с учетом особенностей российской экономики, включая колебания валютного курса и изменения в нормативно-правовой базе.	Гибкость стратегий обусловлена интенсивностью изменений на международном рынке, включая изменения в международных отношениях между странами, валютные риски, международные правовые соглашения, регулирующие торговые отношения и тарифную политику.
Поддержка и подготовка персонала	Приоритетным направлением становится обучение сотрудников с учетом российских стандартов и особенностей, включая нацеленность на работу и	Подготовка и обучение персонала включает следование международным стандартам, преодоление языковых барьеров и культурных особенностей, которые встречаются в деловой среде.

	понимание отечественных цифровых решений.	

Источник: составлено автором

Анализ показал, что российским компаниям необходимо фундаментально поменять подход к стратегии бизнеса и внутренним бизнес-процессам. Компании, ориентированные на внутренний рынок, должны учитывать изменения в потребительском поведении на национальном рынке, а также отслеживать изменения в правовом секторе. Говоря о целях и показателях эффективности, такие компании должны быть ориентированы на повышение операционной эффективности и достижение высокой степени удовлетворенности клиентов в рамках внутреннего рынка. На международном рынке компаниям необходимо в процессе цифровой трансформации отслеживать динамику занимаемой доли рынка, контролировать показатели устойчивости к валютным изменениям и другим рискам, связанным с международной торговлей, а также уровнем удовлетворенности клиентов на внешних рынках.

Переходя к способам оценки эффективности компаний при внедрении цифровой трансформации, стоит отметить, что они могут отличаться в зависимости от целей компании, внутренних характеристик, методов внедрения и целевого рынка. Следовательно, дизайн оценки влияния цифровой трансформации должен включать изолированный характер именного этого фактора. Группируя различные методы и способы, представляется возможным выделить четыре основных:

– анализ финансовых показателей: сравнение финансовых метрик, таких как выручка, затраты и рентабельность (ROA), до и после внедрения цифровой трансформации позволяет определить ее влияние на операционную эффективность;

– построение бенчмарков: оценка успешности цифровой трансформации на эффективность компании в сравнении с другими конкурентными компаниями, которые являются участниками того же рынка или отрасли, а также имеют изначально схожие операционные и финансовые показатели;

– выстраивание и отслеживание специфичных KPI внутри компании: регулярной мониторинг динамики ключевых показателей, например, процент возврата клиентов в повторную покупку или конверсии, удержание персонала, ускорение конкретной участка работы в бизнес-процессе;

– сбор обратной связи от сотрудников и клиентов является одним из ключевых инструментом для оценки степени адаптации цифровой трансформации и ее влияния [10].

Имплементация данных подходов и методов позволяет компаниям оперативно адаптировать свои стратегии к динамично меняющимся рыночным и технологическим условиям, что способствует повышению

операционной эффективности и укреплению конкурентоспособности. Кроме того, это обеспечивает организациям устойчивость к внешним шокам и возможность формирования долгосрочных конкурентных преимуществ за счет принятия своевременных управленческих решений.

Заключение

Цифровая трансформация является комплексным процессом, который требует значительной подготовки для получения результатов, которые могли бы повлиять на общую эффективность и конкурентоспособность компании. На современном этапе экономического развития большинство компаний, вне зависимости от стратегии продаж, стремятся трансформировать внутренние бизнес-процессы внутри по двум ключевым причинам: конкурентное преимущество и гибкость к внешним шокам. Цифровая трансформация позволят компаниям стать более клиентоориентированными и предлагать клиентам персонализированные продукты и услуги. В условиях пандемии COVID-19 компании осознали значимость гибких моделей управления и важности появления возможности удаленной работы, что также является следствием внедрения цифровизации. Однако, как показал анализ, в процессе цифровой трансформации важно производить оценку нововведений, поскольку трансформация требует как привлечения значительных финансовых ресурсов, так и реализации стратегий по формированию кадровой оставляющей.

В рамках достижения исследовательской цели автором определены семь ключевых показателей, на которые компании могут ориентироваться при принятии управленческих решений. К таким показателям отнесены: рост выручки, увеличение рыночной доли, снижение операционных издержек, ускорение внутренних процессов, рост клиентской базы, уровень удовлетворенности клиентов, коэффициент удержания клиентов, цифровая вовлеченность сотрудников. Ключевыми подходами для оценки результатов цифровой трансформации являются: анализ финансовых результатов, бенчмаркинг с конкурентами, специфичные внутренние KPI, а также сбор обратной связи от сотрудников и клиентов.

Литература

1. Ерошкин А.М., Плисецкий Д.Е. Роль инноваций в стимулировании роста и повышении конкурентоспособности национальных экономик // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 27. С. 20–30.
2. Каблашова И.В., Логунова И.В., Родионова В.Н. Методология обеспечения вовлеченности персонала в условиях цифровой трансформации предприятия // Вестник университета. 2023. № 8. С. 40–48.
3. Киряшов С.Е. Влияние ИТ-автоматизации и искусственного интеллекта на сокращение операционных затрат и повышение производительности // Молодой ученый. 2024. № 33 (532). С. 8–11.

4. Agwu M.E., Onwuegbuzie H.N. Effects of international marketing environments on entrepreneurship development // Journal of Innovation and Entrepreneurship 2018. Vol. 7. No. 12. P. 1–14.
5. Asquith P., Healy P., Palepu K. Earnings and Stock Splits // The Accounting Review 1989. Vol. 64 (3). P. 387–403.
6. Barber M.B., Lyon D.J. Detecting Abnormal Operating Performance: The Empirical Power and Specification of Test Statistics // Journal of Financial Economics. 1996. Vol. 41. P. 359–399.
7. Bertrand O., Betschinger M.A. Performance of Domestic and Cross-border Acquisitions: Empirical Evidence from Russian Acquirers // Journal of Comparative Economics. 2012. Vol. 40 (3). P. 413–437.
8. Hargord J., Humphery-Jenner M., Powell R. The sources of value destruction in acquisitions by entrenched manafers // Journal of Financial Economics. 2012. Vol. 106 (2). P. 247–261.
9. Healy P.M., Palepu K.G. Earnings Information Conveyed by Dividend Initiations and Omissions // Journal of Financial Economics. 1988. Vol. 21. P. 149–175.
10. Jones M. C., Sasser W.E. Why Satisfied Customers Defect // Harvard Business Reviewю 1995ю Vol. 73 (6). P. 88–99.
11. Kaplan S. The Effects of Management Buyouts on Operating Performance and Value // Journal of Financial Economics. 1989. Vol. 24 (2). P. 217–254.
12. Mandancian M., Taherdoost H., Javadi M., Khan I., Kalantari A., Kumar D. The Impact of Artificial Intelligence on Supply Chain Management in Modern Business. 2023. Vol. 16. P. 44–58.
13. Mikkelson W.H., Shah K. Performance of Companies Around Initial Public Offerings // Journal of Financial Economics. 1994. Vol. 44 (3). P. 281–307.
14. Moeller S.B., Schilngemann F.P., Stulz R.M. Firm size and the gains from acquisitions // Journal of Financial Economics. 2004. Vol. 73 (2). P. 201–228.
15. Peppers D., Rogers M. Managing Customer Relationships: A Strategic Framework. John Wiley & Sons. 2016. 512 p.
16. Rane N., Choudhary S., Rane J. Hyper-personalization for enhancing customer loyalty and satisfaction in Customer Relationship Management (CRM) systems // SSRN Electronic Journal. 2023. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4641044.
17. Reichheld F.F. The One Number You Need to Grow. Harvard Business Review. 2003. Vol. 81 (12). P. 46–55.
18. Reichheld F.F., Teal T. The Loyalty Effect the Hidden Force behind Growth, Profits, and Lasting Value. Boston, MA: Harvard Business School Press. 1996. 352 p.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/ponyatie-strategii-razvitiya-stroitelnyh-organizaczij-i-ee-klassifikacziya/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.6
УДК 005.21
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_99



ПОНЯТИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЕЕ КЛАССИФИКАЦИЯ

Тимофеев А.А., *аспирант, Государственный университет управления, г. Москва, Россия*

Аннотация. Целью статьи является анализ понятия стратегии развития строительных организаций и обобщение различных подходов к ее классификации. Актуальность поставленной цели обусловлена тем, что в современной экономике строительная отрасль играет ключевую роль в развитии инфраструктуры и повышении уровня жизни общества, однако динамичность рынка, технологические инновации и усиливающаяся конкуренция ставят перед строительными организациями сложные задачи, требующие продуманного стратегического подхода. В данной статье проведен глубокий анализ понятия стратегии развития строительных организаций и рассмотрены различные подходы к ее классификации. Опираясь на работы ведущих ученых в области стратегического менеджмента, автор выделяет основные аспекты, влияющие на формирование эффективной стратегии в контексте строительной отрасли. Особое внимание уделено специфике строительного рынка, включая его цикличность, зависимость от макроэкономических факторов и регулятивное воздействие. Рассмотрены современные тенденции, такие как внедрение цифровых технологий (BIM, IoT) и развитие экологического строительства, а также клиентоориентированные стратегии, направленные на персонализацию услуг и повышение качества обслуживания. Статья предлагает классификацию стратегий развития по различным критериям, что позволяет руководителям компаний осознанно выбирать наиболее подходящие подходы к развитию. Сделан вывод о необходимости гибкости и адаптивности стратегического планирования, так как данный подход обеспечит устойчивое развитие и конкурентоспособность строительных организаций в долгосрочной перспективе. Представленное исследование способствует углублению теоретического понимания стратегического управления в строительстве и предоставляет практические рекомендации для успешного развития компаний в современных условиях.

Ключевые слова: стратегия развития, строительные организации, стратегическое управление, классификация стратегий, конкурентные преимущества, строительная отрасль, инновации в строительстве.

THE CONCEPT OF DEVELOPMENT STRATEGY OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS AND ITS CLASSIFICATION

Timofeev A.A., *Postgraduate student, State University of Management, Moscow, Russia*

Abstract. The purpose of the article is to analyze the concept of development strategy of construction organizations and summarize various approaches to its classification. The relevance of the objective is due to the fact that in modern economy the construction industry plays a key role in the development of infrastructure and improving the standard of living of society, but the market dynamics, technological innovation and increasing competition pose complex tasks for construction organizations that require a thoughtful strategic approach. This article provides an in-depth analysis of the concept of development strategy of construction organizations and considers various approaches to its classification. Based on the works of leading scientists in the field of strategic management, the author identifies the main aspects affecting the formation of an effective strategy in the context of the construction industry. Special attention is paid to the specifics of the construction market, including its cyclicality, dependence on macroeconomic factors and regulatory impact. Modern trends such as the introduction of digital technologies (BIM, IoT) and the development of green building, as well as customer-oriented strategies aimed at personalizing services and improving service quality are considered. The article offers a classification of development strategies according to various criteria, which allows company managers to consciously choose the most appropriate approaches to development. The conclusion is made about the need for flexibility and adaptability of strategic planning, as this approach will ensure sustainable development and competitiveness of construction organizations in the long term. The presented research contributes to the deepening of theoretical understanding of strategic management in construction and provides practical recommendations for the successful development of companies in modern conditions.

Keywords: development strategy, construction organizations, strategic management, classification of strategies, competitive advantages, construction industry, innovations in construction.

JEL classification: L74, M19, O32.

Для цитирования: Тимофеев А.А. Понятие стратегии развития строительных организаций и ее классификация // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 99–115. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_99.

Статья поступила в редакцию: 12.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 19.11.2024 г. Принята к публикации: 20.11.2024 г.

For citation: Timofeev A.A. The concept of development strategy of construction organizations and its classification // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 99–115. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_99

The article was submitted to the editorial office: 12/11/2024. Approved after review: 19/11/2024. Accepted for publication: 20/11/2024.

Введение

В условиях современной экономики строительная отрасль выступает одним из ключевых факторов, влияющих на развитие инфраструктуры и социально-экономического благополучия общества. Во-первых, динамичное изменение технологий и ужесточение конкурентной борьбы на строительном рынке требуют от организаций повышенной адаптивности и стратегического подхода к развитию [8]. Во-вторых, глобализация и интеграционные процессы открывают новые возможности, но одновременно обостряют необходимость в эффективном стратегическом управлении для сохранения и укрепления позиций на рынке. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в последние годы наблюдается нестабильность в объемах строительства [12]. Факторы, влияющие на эту нестабильность, включают экономические колебания, изменения курса национальной валюты, санкции, последствия пандемии COVID-19, повышение ключевой ставки Центрального банка. Например, в некоторые годы отмечалось снижение объемов ввода жилья и объектов инфраструктуры, тогда как в другие периоды наблюдался рост благодаря государственным программам поддержки строительной отрасли.

Все данные факторы свидетельствуют о структурных проблемах внутри отрасли. Все это подчеркивает актуальность разработки четких и эффективных стратегий развития для строительных организаций, способных обеспечить им конкурентные преимущества и устойчивое функционирование в долгосрочной перспективе. Однако на практике многие компании сталкиваются с трудностями в формулировании и реализации стратегий, учитывающих специфические особенности строительного сектора. Разнообразие подходов к пониманию стратегии и ее классификации зачастую приводит к неопределенности и ошибкам в управленческих решениях. Поэтому есть необходимость глубокого анализа понятия стратегии развития именно в контексте строительных организаций и систематизации существующих классификаций.

Целью статьи является анализ понятия стратегии развития строительных организаций и обобщение различных подходов к ее классификации. Данный подход позволит не только углубить теоретическое понимание стратегического управления в строительстве, но и предоставит практические рекомендации для руководителей компаний при выборе и разработке наиболее эффективных стратегий развития.

Обзор литературы

Проблематика стратегии развития строительных организаций широко рассматривается в научной литературе. Рассмотрим работы нескольких авторитетных авторов, чьи труды являются фундаментальными для понимания стратегического управления. О.С. Виханский в книге «Стратегическое управление» предоставляет комплексный анализ теории и практики стратегического управления. Автор подчеркивает, что стратегия –

это долгосрочный план действий, направленный на достижение конкурентных преимуществ в условиях динамично меняющейся внешней среды. Виханский выделяет основные этапы стратегического управления: анализ внешней и внутренней среды, формулирование миссии и целей, разработка и реализация стратегии, а также контроль и оценка результатов [4].

Эксперты в сфере строительных компаний отмечают актуальность подхода. Это обуславливается тем, что в рамках него принимается во внимание потребность – быстро подстроиться к трансформирующимся рыночным реалиям, пребывая на пути к внедрению новых технологий. В целом, подход как бы актуализирует важность того, насколько значимым будет стратегическое мышление – вне зависимости от управленческого уровня. Принято утверждать о том, что И. Ансофф выступает в качестве основоположника направления, которое сегодня называется стратегическим менеджментом. В работе под названием «Стратегическое управление» данный ученый впервые применяет такое понятие, как стратегическое планирование. Под ним рассматривается постоянство адаптации компании к внешнему окружению. Кроме прочего, данный автор предлагает матрицу «продукт-рынок», с помощью которой многие компании на данный момент выбирают самое лучшее направление развития.

И. Ансофф, среди прочего, особое внимание в своих трудах уделял потребности – анализировать многочисленные факторы внешнего характера (экономические, политические, технологические и социальные), а также внутренние факторы, которые имеются у самой компании [3]. Что касается компаний из строительной сферы, то здесь очень часто им приходится сталкиваться с проектами, рассчитанными на долгосрочную перспективу. Кроме прочего, в такой ситуации возникает тотальная неопределенность. Однако методы, предложенные И. Ансоффом, позволяют эффективнее планировать, а также реализовывать бизнес-стратегии.

Г.Б. Клейнер написал книгу, которая называется «Предприятие в нестабильной экономической среде». В этой работе он анализирует принципы работы компаний, которые оказались в условиях волатильности, а также неопределенности рынка. В частности, автором было предложено – применять системный подход, в рамках которого принимаются во внимание связи между теми или иными компонентами внешнего окружения, а также самого предприятия. Многократно Клейнер указывал на то, что для тех строительных компаний, которым приходится регулярно работать в условиях нестабильного экономического окружения, крайне важно прорабатывать гибкие стратегии, с помощью которых предприятие за короткий промежуток времени сможет адаптироваться к происходящим вокруг изменениям. Кроме прочего, автор акцентирует внимание на том, насколько важными являются инвестиции в человеческий капитал [7]. Прежде всего, это двигатель стабильного развития бизнеса.

Далее стоит ссылаться на работу «Стратегическое сафари» авторства Г. Минцберга. Здесь автор изучает существующие на тот момент школы, а также подходы к стратегическому менеджменту. Итак, было выделено 10 школ, с учетом плановой школы, дизайн-школы, а также позиционной школы, некоторых других видов школ. В частности, Г. Минцберг утверждает о том, что под стратегией стоит рассматривать не просто точку зрения или некий план, но и также адаптационный процесс, этап обучения [9]. Возвращаясь к строительным компаниям, можно отметить, что работы данного автора полезны потому, что отражают потребность в принятии комплексного подхода к проработке стратегии, где будут приняты во внимание не только аналитические методы, но и интуитивное понимание менеджмента. Стоит подчеркнуть, что это крайне важно при большой неопределенности, которая регулярно нависает над строительным рынком.

Особого внимания заслуживает работа М. Портера. В книге под названием «Конкурентная стратегия» данный автор предлагает аналитические инструменты, позволяющие изучить конкурентов, целые отрасли. Прежде всего, выделим модель «5 сил». Впервые данным ученым было введено понятие генерических стратегий – то есть, определение лидерства компании на основании издержек; фокусирование, а также дифференциация [11]. Именно при учете данных аспектов предприятие может установить реальные конкурентные преимущества.

Что касается компаний в сфере строительства, среди которых происходит жесточайшая конкуренция, отметим, что методы, предложенные Портером, дают возможность эффективнее оценивать собственные позиции. Далее можно выработать уникальные стратегии, которые помогут только усилить конкурентоспособность. В том случае, если с помощью предложенных подходов компании оценят, как внешние силы оказывают воздействие на отрасль, то можно будет и понять: какие стоит предпринять действия, направленные на достижение реальных успехов.

После проведения детального анализа всех трудов, которые представили обозначенные выше авторы, с уверенностью можно утверждать, что самая успешная стратегия развития компаний в сфере строительства должна базироваться на комплексном подходе. Самое главное, чтобы он принимал во внимание, как внутренний потенциал компании (во всех его проявлениях), так и внешние факторы, рыночное состояние, в целом.

И. Ансофф, а также О.С. Виханский выработали базовые принципы стратегического менеджмента. В своих трудах эксперты акцентируют внимание на важности планирования, а также адаптации к разного рода изменениям. Так, Г.Б. Клейнер утверждает о том, что важными будут гибкие стратегии, особенно для нестабильной экономической среды (как раз – отменный пример для строительных компаний). Среди прочего, Г. Минцберг утверждает о том, что подходы, предпринимаемые к стратегическому планированию, могут быть совершенно разными. В целом, отсутствует

универсальное решение, так как любая стратегия предусматривает комбинацию методов, полезных в том или ином случае. Портер же выдвигает некоторые аналитические инструменты, позволяющие установить важность конкурентной среды. С их помощью компании строго могут выбрать вектор своего развития, а главное – правильно подходить к выработке конкурентных преимуществ. С уверенностью можно утверждать о том, что каждая компания, которая работает на строительном рынке, в обязательном порядке должна прорабатывать стратегии, которые базируются на углубленном анализе ситуации. Только в таком случае удастся быстро и эффективно реагировать на изменения рынка, вовремя вносить инновации, гарантировать стабильность развития в долгосрочной перспективе.

Материалы и методы

В качестве методологической базы исследования выступают системный, а также логический анализ. Кроме прочего, предпринимается сравнительный подход, в рамках которого проводится анализ имеющихся концепций, стратегий развития строительных компаний. Особое внимание уделяется методам синтеза и анализа, с помощью которых анализируется сущность стратегического менеджмента, обобщаются разные классификации стратегий, которые были заимствованы из литературы. Основа исследования – анализ работ иностранных и российских ученых, которые занимались вопросами стратегического менеджмента: Г.Б. Клейнер, М. Портер, О.С. Виханский, И. Ансофф, Г. Минцберг. Внимательно изучив их труды, можно утверждать о том, что есть центральные тенденции, а также аспекты в рамках понимания стратегии. Тут же мы определяем возможность использования той или иной стратегии для компаний, представляющих строительную сферу.

Во многом выполнению работы помогает метод контент-анализа. В частности, с его помощью оценивается актуальность, а также значимость на практике предпринимаемых стратегических подходов в рамках современности. Таким образом, установлены самые эффективные модели, а также инструментарий, который может применяться строительными компаниями в целях повышения конкурентоспособности.

Исследование проводится с применением системного подхода, на основании которого строительное предприятие анализируется в качестве комплексной системы, которая вступает во взаимодействие с внешним окружением. Данный подход дает возможность гарантировать целостность трактовки, в которой обозначено воздействие тех или иных факторов, влияющих на выработку, а также непосредственную реализацию бизнес-стратегии. Чтобы подтвердить теоретические выводы, проводится анализ информации, представленной Федеральной службой государственной статистики. Отметим, что здесь представлены текущие тенденции, а также проблемы в рамках строительной сферы. Таким образом, раскрывается актуальность исследования, а теоретические аспекты увязываются с практикой работы строительной компании.

Результаты и обсуждение

Практика показывает, что в течение многих лет эксперты в сфере менеджмента предлагают всевозможные определения стратегии. Каждый акцентирует внимание на изменениях, которые происходят в бизнес-среде, а также в управленческих подходах. Одним из первых, кто сформулировал понятие стратегии в контексте бизнеса, был А. Чандлер. В своей книге «Стратегия и структура: главы по истории промышленного предприятия» он определял стратегию как «определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, принятие курса действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей». А. Чандлер подчеркивал важность согласования ресурсов компании с ее целями, обращая внимание на необходимость четкого планирования для успешного развития [13].

И. Ансофф, известный своими работами в области стратегического менеджмента, рассматривал стратегию как инструмент обеспечения соответствия между внутренними возможностями организации и внешними условиями. В своей книге «Стратегическое управление» он определял стратегию как «совокупность правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности». Ансофф вводил понятие стратегического управления, акцентируя внимание на необходимости адаптации к изменениям внешней среды [3].

М. Портер внес значительный вклад в понимание стратегии через призму конкурентных преимуществ. В своей работе «Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов» он определял стратегию как «создание уникальной и ценной позиции, включающей в себя набор действий, которые компания предпринимает для достижения устойчивого конкурентного преимущества». Портер выделял три основных генерических стратегии: лидерство в издержках, дифференциация и фокусирование, предлагая компаниям выбирать ту, которая наиболее соответствует их возможностям и рыночным условиям [11].

Г. Минцберг предлагал более широкий взгляд на стратегию, рассматривая ее не только как план, но и как образец поведения. В своей работе «Стратегическое сафари. Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента» он выделял пять аспектов стратегии: план (Plan), уловка (Ploy), позиция (Position), перспектива (Perspective) и паттерн (Pattern). Минцберг подчеркивал, что стратегия может быть, как преднамеренной, так и возникающей в процессе деятельности организации [9]. Понятие стратегии в менеджменте претерпело значительную эволюцию, отражая изменения в экономической и технологической среде. В ранних подходах стратегия рассматривалась преимущественно как долгосрочный план, разработанный высшим руководством и направленный на достижение определенных целей.

В 1960–1970-е годы, благодаря работам А. Чандлера и И. Ансоффа, стратегия начала восприниматься как средство адаптации организации к внешней среде. Акцент сместился на анализ отрасли, конкурентов и

внутреннего потенциала компании. Этот период характеризовался развитием стратегического планирования и возникновением формальных методик разработки стратегии [1]. В 1980-е годы, с усиливающейся конкуренцией и глобализацией, возникла необходимость в более динамичных и гибких подходах. Портер предложил анализировать конкуренцию с помощью модели «пяти сил», что позволило компаниям лучше понимать свою позицию на рынке и разрабатывать стратегии для достижения конкурентных преимуществ [11].

Известно о том, что в конце XX – в начале 21 века, с учетом того, что технологии развивались крайне стремительными темпами, под стратегией начали понимать процесс, в ходе которого обучение, адаптация стали непрерывными. Однако Г. Минцберг неоднократно выступал с критикой в адрес чрезмерной формализации стратегического планирования. Больше внимания этот эксперт предлагает уделять возникающим стратегиям, выработка которых протекает в качестве закономерного ответа на изменения, что происходят во внешней среде, а также внутри предприятия [9].

На данный момент под стратегией принято рассматривать сочетание проработанных планов, а также действий, которые носят адаптивный характер. Компании делают все возможное, чтобы быть максимально гибкими, стараются реагировать на стремительные рыночные изменения, на потребности клиентов, а также на технологические изменения. Принимая во внимание положение дел в рамках строительной сферы, в рамках которой проекты крайне сложные и на их реализацию отводится много времени, этот подход – крайне актуальный. Соответственно, предприятиям приходится балансировать между планированием долгосрочным, а также способностью – подстраиваться к условиям внешнего окружения. Прежде всего, принимаются во внимание изменения, включенные в законодательстве, в экономику и так далее.

Говоря о строительной сфере, отметим, что она наделена колоссальными особенностями, что могут в значительной мере влиять на процесс стратегического планирования в компаниях анализируемого сектора. Понимание таких характерных моментов дает возможность в точности выработать цели, а также пути их достижения. Прежде всего, рынок строительства отличается зависимостью от факторов макроэкономического происхождения. Спады и подъемы в экономике могут напрямую воздействовать на количество заказов, на активность инвесторов. Другими словами, строительным компаниям постоянно нужно быть готовыми к тому, что спрос колеблется; нужно быстро адаптироваться к новым реалиям.

Не последнюю роль играют регулятивные аспекты. Если проанализировать законодательство в области строительства, то можно отметить частые его изменения в виде норм, стандартов, а потому компании постоянно должны отслеживать, менять собственные стратегии [10]. В том случае, если будет отсутствовать способность реакции на такого рода

изменения, то возникают колоссальные риски, в том числе – финансовые потери, ущербы репутации. Не возникает сомнений в том, что отраслевая конкуренция постоянно обостряется. Возникают новые и новые компании; мало того, они приходят с других стран, предлагают современные, более конкурентные подходы и технологии. Это говорит о том, что дифференциация в сложившейся среде рассматривается как центральный фактор успеха. Потому стратегическое планирование должно принимать во внимание потребность проработки уникальных предложений, а также нормализации качества всех предоставляемых компаниями услуг.

Принято утверждать о том, что строительство выступает в качестве сферы, в которой проекты зачастую реализуются на протяжении больших сроков, что предусматривает колоссальные капиталовложения. Решения инвестиционного характера принимаются по прогнозам. Однако в некоторых случаях такие прогнозы характеризуются неопределенностью, так как на ситуацию оказывает воздействие большое количество внешних факторов. Итак, стратегический менеджмент – это направление, которое обязательно должно предусматривать детальный анализ рисков, а также проработку сценариев по развитию ситуации.

В целом, можно отметить, что долгосрочный проект предусматривает массу обязательств перед заказчиком, инвесторами, а также третьей стороной – партнерами. В том случае, если будут допущены ошибки при расчете сроков реализации проекта, при расчете бюджета, репутация компании, в том числе, финансовое состояние, пострадают. Так или иначе, инвестиции в новые технологии, в технику предусматривают стратегический подход, так как это дает конкурентные преимущества. Впрочем, риск остается колоссальный.

В качестве крайне важного аспекта выступает менеджмент портфеля проектов. Другими словами, предприятия должны делать все возможное, чтобы балансировать между долгосрочными, крупными, а также более мелкими проектами, однако реализация которых наступает быстрее. Только при таком раскладе удастся гарантировать стабильный поток финансов, а также гибкость в плане реагирования на изменения, которые протекают на рынке. Принимая во внимание тенденции динамичного развития рынка, а также строгость стратегий, очевидным становится не просто наличие грамотной стратегии развития компании, но и ее реализации. Именно стратегия является базой для разных уровней менеджмента, которая дает возможность группировать усилия персонала, направленные на достижение общих целей.

На основании стратегии компания может без особых проблем выделить конкурентные преимущества, а далее – развивать их. Например, бизнес специализируется на конкретном рыночном сегменте, интегрирует инновационные технологии, повышает качество обслуживания и так далее. В зависимости от того, насколько тщательно будут проанализированы сильные стороны предприятия, зависит качество затрат, их оптимизация, внедрение

инноваций. Стратегией также называется то, что помогает улучшить внутреннюю эффективность. Повышение квалификации персонала, а также оптимизация бизнес-процессов, интеграция современных управленческих методов – все это дает возможность снизить издержки производства, а вместе с тем – повысить производительность. Такой подход считается крайне важным, особенно при конкурентной борьбе.

Компания, которая руководствуется принципами стратегического менеджмента, может быть всегда готова к тому, что внешнее окружение изменится. Например, стратегия стабильного развития предусматривает не просто комплекс финансовых параметров, но и также экологические, социальные аспекты. На данный момент клиенты, а также партнеры в большей мере акцентируют внимание на ответственность бизнеса во всех аспектах. Потому предприятия, которые берут на вооружение принципы устойчивого развития, получат дополнительные преимущества в виде усиления репутации.

Стратегия, которая может быть быстро адаптирована к новациям, дает гибкость при принятии решений, эффективно задействовав потенциал рынка. Например, появляются возможности выхода на новые рынки, возможности расширения спектра услуги или интеграции инноваций. Самое главное – это наличие таких механизмов, которые дают возможность за короткий промежуток времени оценить ситуацию, а также принять взвешенное решение.

В рамках строительной сферы стратегия играет центральную роль, когда говорят о конкурентоспособности. Принимая во внимание рыночные тенденции, особенности проектов, предприятия, которые тщательно работают над стратегическим планированием, имеют больше возможностей на достижение успеха, причем, в долгосрочной перспективе. Далее целесообразно провести классификацию стратегий, на базе которых развиваются строительные компании. Сейчас имеется большое количество подходов, которые предпринимаются к классификации стратегий по систематизации стратегического планирования. Первым делом, проведем анализ классификации согласно уровню менеджмента.

На высшем уровне стоят корпоративные стратегии. Это основа, посредством которой выбирается вектор развития компании или группы компаний. В рамках строительной сферы корпоративные стратегии предусматривают интеграцию, диверсификацию, а также развитие на международном уровне. Что касается диверсификации, то она предусматривает масштабирование работы за счет выхода на новые рынки. Компания в сфере строительства может начать девелоперские проекты или же вкладывать средства в недвижимость. Говоря об интеграции, выделим ее горизонтальное или вертикальное протекание. Например, при вертикальной интеграции предприятие начинает контролировать смежные этапы процесса производства. Например, начинается покупка предприятий, выпускающих

стройматериалы. В то же время горизонтальная интеграция предусматривает объединение с конкурентами.

Наконец, международное развитие предусматривает вхождение в иностранные рынки. Такой подход актуален для крупных компаний, которые расширяют географию работы, пользуются потенциалом новых рынков.

Если анализировать частные направления в бизнесе, корпоративные стратегии направлены на достижение конкурентных преимуществ в том или ином рыночном сегменте. Далее стоит рассматривать стратегии диверсификации. Они предусматривают формирование уникальных для клиентов предложений, чтобы предприятие стояло выше среди всех конкурентов. Например, есть специализация на экологическом строительстве или на применении архитектурных необычных решений.

В свою очередь, функциональные стратегии связаны с конкретными аспектами работы предприятия; направлены на бизнес-стратегии, а также на поддержание корпоративных стратегий. В составе маркетинговых стратегий выделяется вектор продвижения услуг, работа с клиентами, и многое другое. Финансовые стратегии позволяют повысить эффективность работ, интегрировать новые технологии, повысить, в целом, качество готовых работ. Примечательным является тот факт, что каждый стратегический уровень связан с соседним уровнем. Например, корпоративные стратегии диктуют общее направление, а бизнес-стратегии – это конкретизация путей достижения поставленных в том или ином направлении целей.

Теперь проанализируем классификацию согласно векторам развития. Благодаря стратегии роста предприятие может увеличить масштабы работы, усилить рыночные позиции. Активного роста удается достичь благодаря повышению степени эффективности имеющихся процессов, за счет увеличения производственных объемов, а также за счет улучшения качества предоставленных услуг. Возможности строительной компании практически не ограничиваются внедрением новых технологий, оптимизацией менеджмента проектами и так далее.

Выделяя экстенсивный рост, отмечается процесс расширения, чему способствует привлечение дополнительных ресурсов, например, открытие новых филиалов, покупка новых компаний. Таким образом, стремительно растет объем работ, однако инвестиции – колоссальные. Поддержание рыночной доли – вот центральная цель. Предприятие акцентирует внимание, в первую очередь, на обслуживании имеющихся клиентов, но в то же время нельзя забывать о привлечении новых клиентов, о сохранении репутации и повышении качества услуг.

За счет оптимизации внутренних процессов, которые протекают на предприятии, практически можно повысить эффективность, даже не масштабируя деятельность [6]. Например, совершенствуются системы менеджмента, понижаются расходы и нормализуются условия труда персонала. В некоторых случаях предприятие сохраняет масштабы чтобы

обеспечить стабильность. Как пример тому – реорганизация – пересмотр организационной структуры, сокращение подразделений, которые не приносят прибыли. Таким образом, в приоритет ставятся самые перспективные направления работы с клиентами. Процесс устранения нерентабельных участков обуславливается закрытием проектов, отделов, не несущих прибыли. Это сложное решение, однако его принятие идет на пользу всему бизнесу. Подбор стратегии развития зависит от большого количества факторов: финансовое положение предприятия, состояние рынка, конкурентная среда и так далее.

Еще одна разновидность классификации – согласно конкурентным преимуществам, которые выделяет М. Портер. Это эксперт в сфере стратегического менеджмента, который предлагает конкурентные стратегии – концепцию, которая базируется на стабильных преимуществах на рынке. Итак, автор концепции выделяет 3 стратегии, которые могут применять компании ради достижения конкурентных преимуществ:

– стратегия дифференциации;

– стратегия лидерства по части издержек;

– стратегия фокусирования [11].

Например, если говорить о стратегии лидерства по части издержек, то основная ее цель – минимизация затрат. В плане строительных компаний, отметим, что предстоит оптимизировать процессы – от покупки стройматериалов и до менеджмента в проектной сфере. Предприятие, которое придерживается данной стратегии, делает все возможное, чтобы повысить эффективность, интегрируя современные технологии, методы выполнения работ; минимизируется стоимость осуществления строительных работ.

Допустим, при строительстве применяются модульные конструкции или массово закупаются материалы по оптовым ценам. Это понижет общие расходы. Представленная стратегия для клиентов означает конкурентоспособные цены, а это крайне важно на рынке, который оказывается чувствительным к изменению цен.

Выделяя стратегию дифференциации, отметим, что она предусматривает выработку уникального предложения. Делается все возможное, чтобы выделить субъект хозяйствования среди конкурентов. В области строительства это может быть внедрение инноваций, применение экологически чистых стройматериалов, предоставление дополнительных услуг и так далее. Компания, которая в приоритет ставит обозначенную стратегию, все внимание концентрирует на дизайне и качестве, на клиентском сервисе. Основная цель заключается в том, чтобы клиенты могли платить больше за дополнительные ценности, за уникальность. Допустим, компания специализируется на строительстве энергоэффективных объектов, применяет соответствующие технологии.

Говоря о стратегии фокусирования, отметим, что суть ее кроется в специализации на том или ином сегменте рынка, на конкретной его нише.

Прежде всего, все усилия бизнес фокусирует на узкой группе клиентов, чтобы углубленно проанализировать их потребности, предложить самые лучшие решения. Так, в строительной сфере предприятие может специализироваться на возведении объектов промышленного производства, на инфраструктурных проектах и так далее. В целом, представленная стратегия дает возможность бизнесу стать экспертом в той или иной сфере, а значит – повысить доверие клиентов, укрепить рыночные позиции в сегменте рынка.

Не меньшее значение в плане выбора, реализации стратегии развития имеет размер компании. Как показывает практика, крупный бизнес имеет больше ресурсов, а потому эффективнее реализует стратегию лидерства в части издержек. Масштабирование работы позволяет свести к минимуму затраты, использовать современные технологии и виды техники, реализовывать крупные проекты по высокой цене. При этом средние и малые предприятия довольно часто выбирают стратегии фокусирования, а также дифференциации. Наличие ограниченных ресурсов приводит к тому, что конкурировать по издержкам оказывается весьма проблематично [5]. Вот почему такой бизнес предлагает уникальные услуги или начинает специализироваться на конкретных рыночных нишах. Таким образом, конкуренция ведется не в разрезе масштабов, а в разрезе качества.

Принимая во внимание фактор экономической нестабильности, большую насыщенность рынка, у компаний есть возможность – сконцентрировать внимание на оптимизации затрат, а также повысить эффективность работы. В этом поможет стратегия лидерства по издержкам. Вне всяких сомнений, важную роль играет государственная политика. Трансформации стандартов, законодательства, государственных программ, направленных на поддержку строительной отрасли – все это дает не только ряд дополнительных возможностей, но и в некоторых случаях ограничения.

Допустим, когда внедряется государственная программа по развитию инфраструктуры, обязательно стимулируется спрос на некоторые строительные услуги. Предприятия, которые могут быстро адаптироваться ради удовлетворения такого спроса, получат конкурентные преимущества. Впрочем, ужесточение экологических норм часто приводит к тому, что компании вынуждены пересматривать процессы и технологии, меняя стратегические планы. В таблице 1 представлены стратегии развития, применяемые строительными компаниями. Поскольку стратегии развития многообразны и могут классифицироваться на основании разных критериев, предложенная классификация дает возможность выбрать подходы к развитию, принимая во внимание характеристики, стратегические цели, а также условия рынка.

Таблица 1

Классификация стратегий развития строительных организаций

Критерий классификации	Вид стратегии	Описание
По уровню управления	Корпоративные стратегии	Определяют общее направление развития всей организации или группы компаний. Включают диверсификацию, интеграцию, международное развитие.
	Бизнес-стратегии	Стратегии на уровне отдельных направлений деятельности. Ориентированы на обеспечение конкурентных преимуществ в конкретных сегментах рынка.
	Функциональные стратегии	Касаются отдельных функциональных областей компании: маркетинг, финансы, производство и т.д. Поддерживают корпоративные и бизнес-стратегии.
По направлению развития	Стратегии роста	Ориентированы на увеличение масштабов деятельности компании и укрепление позиций на рынке. Включают интенсивный и экстенсивный рост.
	Стратегии стабильности	Направлены на поддержание текущих позиций компании без существенного расширения или сокращения деятельности.
	Стратегии сокращения	Включают реорганизацию, ликвидацию нерентабельных направлений, сокращение масштабов деятельности для сохранения устойчивости.
По конкурентным преимуществам	Стратегия лидерства в издержках	Ориентирована на достижение наиболее низких затрат в отрасли за счет оптимизации процессов и повышения эффективности.
	Стратегия дифференциации	Предполагает создание уникального предложения, выделяющего компанию среди конкурентов за счет инноваций, качества или особых характеристик услуг.
	Стратегия фокусирования	Заключается в специализации на определенном сегменте рынка или нише для глубокого понимания потребностей клиентов и предоставления специализированных услуг.
По инновационности	Инновационные стратегии	Внедрение цифровых технологий (BIM, IoT), развитие экологического строительства и других инновационных подходов для повышения эффективности и конкурентоспособности.
По ориентации на клиента	Клиентоориенти-рованные стратегии	Персонализация услуг, повышение качества обслуживания, индивидуальный подход к клиентам для увеличения удовлетворенности и лояльности заказчиков.
По географическому охвату	Стратегии глобализации	Выход на зарубежные рынки, установление партнерств и альянсов с иностранными компаниями для расширения географии

		деятельности и доступа к новым ресурсам и технологиям.
	Стратегии локализации	Фокус на местном рынке, учет специфики региональных условий и потребностей, укрепление позиций в локальном сообществе.
По размеру компании	Стратегии крупных компаний	Использование масштабов для оптимизации издержек, диверсификации и внедрения крупных проектов.
	Стратегии малых и средних предприятий	Специализация, гибкость, инновационность, быстрое реагирование на изменения рынка и потребностей клиентов.
С учетом рыночных условий и политики	Стратегии адаптации	Быстрая реакция на изменения рыночных условий, законодательные изменения, экономические кризисы.
	Стратегии опережения	Проактивное формирование рынка, внедрение инноваций до появления спроса, влияние на нормативную базу и стандарты отрасли.

Источник: составлено автором

Сегодня строительная сфера трансформируется под воздействием технологического развития. Центральный вектор инноваций – это применение цифровых технологий: информационное моделирование сооружений (BIM) и Интернет вещей (IoT). Практическое применение BIM дает возможность формировать цифровые модели разных объектов, группируя сведения об этапах жизненного их цикла: от проектирования до непосредственной эксплуатации. Все это помогает повысить точность планирования, а также свести к минимуму ошибки, оптимизировать расходы [2].

Тот факт, что в строительстве активно применяется IoT, дает возможность утверждать о наличии новых возможностей в сфере мониторинга, управления процессами в режиме онлайн. Устройства, многочисленные датчики, которые подключаются к сети, собирают информацию о состоянии техники, о потреблении ею энергии и так далее. Следовательно, возникающие проблемы могут быть решены максимально эффективно, безопасно и в кратчайшие сроки.

Прежде всего, предприятие, которое будет внедрять данные технологии, должно внести инвестиции, а также переобучить персонал. При этом преимущества, которые оцениваются качеством услуг, производительность – очевидны сразу. Предприятие, которые успешно реализуют цифровые решения, могут получить значительные преимущества в конкурентной борьбе, а потому могут предложить клиентам более инновационные, а также самые эффективные проекты.

Не менее важный вектор инновационных стратегий – это развитие так называемого экологического строительства. Нынешние требования, а также тенденции в обществе направлены на то, чтобы продвигать энергосберегающую технику, технологию, снижая выбросы вредных веществ в атмосферу. В целом, экологическое строительство позволяет не просто

сохранить экологию, но и помогает создавать максимально комфортные условия для жизнедеятельности человека.

Предприятия, которые в своей работе направлены на экологические стандарты, могут пользоваться комплексом дополнительных преимуществ: положительный имидж; доступ к новым рынкам материалов; полное соответствие международным стандартам. С учетом того, что конкуренция, равно, как и ожидания клиентов на строительном рынке растут, предприятиям приходится особое внимание уделять клиентоориентированности. Анализ потребностей, которые питают клиенты, желание стать выше их ожиданий – это и будут главные факторы успеха.

Когда говорят о персонализации услуг, то предусматривается применение индивидуального подхода ко всем клиентам. То есть, тщательным образом анализируются потребности заказчика; проекты строго подстраиваются под его требования, с учетом уникальности решений.

Компании в сфере строительства предлагают гибкие условия сотрудничества. Так, можно выбирать совершенно разные дизайны, материалы для их воплощения, будущий функционал объектов и многое другое. Применение современных технологий – дополненной и виртуальной реальности дает возможность визуализировать объект в перспективе, а также вносить поправки еще на этапе планирования. Индивидуальный подход повышает удовлетворенность клиентов, способствует укреплению доверия и формированию долгосрочных отношений. Данный подход, в свою очередь, ведет к повторным заказам и положительным рекомендациям.

Многие строительные компании сегодня занимаются интеграцией стандартов сервиса, что направлено на нормализацию коммуникаций с клиентами, на оперативность при решении тех или иных вопросов. Наконец, отметим, что повышенный сервис – это главное конкурентное преимущество, благодаря которому компания может выделиться на конкурентном рынке, привлечь новых клиентов.

Заключение

В ходе проведенного исследования мы рассмотрели понятие стратегии развития строительных организаций и проанализировали различные подходы по ее классификации. Детальный анализ литературы показывает, что базой успешной стратегии является углубленное понимание, как возможностей предприятия, так и внутренних ресурсов, внешних факторов: технологические инновации, рыночная динамика, законодательные изменения. Работы Клейнера, Портера, Виханского и других – это основа для выработки эффективных стратегий, в том числе и для строительной сферы.

Классификация стратегий развития, представленная в работе, помогает систематизировать возможные подходы и выбрать наиболее подходящий путь развития для конкретной организации. Каждое предприятие может найти лучшее решение, которое будет отвечать возможностям, целям развития.

Приоритетное внимание уделяется современным тенденциям, например, цифровые технологии (BIM, IoT). Также стоит выделить развитие принципов экологического строительства. Стратегии, направленные на клиентов, основанные на персонализации услуг, а также на повышении качества обслуживания, дают возможность усилить клиентское доверие, сформировать стабильные отношения между деловыми партнерами. Следовательно, проработка, интеграция эффективной стратегии развития – представляет собой важное направление для каждой строительной компании.

Литература

1. Абрамов В.С., Абрамов С.В. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2024. 435 с.
2. Андреев Д.И. Инновационные технологии в строительстве как фактор развития экономики страны // Прогрессивная экономика. 2024. № 8. С. 130–142.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва, 1989. 303 с.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Гардарика, 1998. 296 с.
5. Дмитров В.А. Стратегическое планирование с целью повышения конкурентоспособности экономических субъектов // Прогрессивная экономика. 2024. № 9. С. 142–151.
6. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2024. 375 с.
7. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. Москва: Экономика, 1997. 288 с.
8. Марин К.Е. Организационная эволюция строительных компаний современного рынка // Прогрессивная экономика. 2024. № 9. С. 129–141.
9. Минцберг Г. Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента. М.: Альпина Диджитал, 2009. 41 с.
10. Организация стратегического развития: учебник и практикум для вузов. Москва: Издательство Юрайт, 2024. 361 с.
11. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с англ. 4-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2011. 453 с.
12. Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/.
13. Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. 1963. 488 p.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/upravlenie-ekologicheskoj-ustojchivostyu-organizaczij-v-usloviyah-zelenoj-ekonomiki/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 37.014
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_116



УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ

Петунькин С.П., *аспирант, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия*

Никулина И.Е., *доктор экономических наук, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия*

Аннотация. Цель статьи состоит в определении инструментов управления экологической устойчивостью компаний, эффективность применения которых усиливается в рамках развития зеленой экономики. Авторами приводится анализ концепции экологической устойчивости, обосновывается ее важность для долгосрочного развития бизнеса и повышения благосостояния общества в целом. Описывается роль зеленой экономики как стратегического подхода к устойчивому использованию ресурсов и снижению степени негативного воздействия на окружающую среду. В исследовании раскрываются основные принципы, функции и методы достижения экологической устойчивости, включая эффективное использование ресурсов, развитие экологически чистых технологий. Разработана структура механизма управления экологической устойчивостью в условиях зеленой экономики. Приводятся примеры передовых стратегий и программ зеленой экономики в различных странах. Обсуждаются вопросы внедрения систем управления окружающей средой в соответствии с международными стандартами, использования цифровых технологий и стимулирования инноваций в этой области. Также, в статье приведены аргументы в пользу обоснования важности применения процессного подхода к управлению экологической устойчивостью, включающего не только технологические инновации, но и изменения в корпоративной культуре, а также во взаимодействии со всеми заинтересованными сторонами.

Ключевые слова: механизм управления, зеленая экономика, экологическая устойчивость, цифровая трансформация, окружающая среда, экологический менеджмент.

MANAGING ORGANIZATIONAL ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY IN THE CONTEXT OF THE GREEN ECONOMY

Petunkin S.P., *Graduate student, National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia*

Nikulina I.E., *Doctor of Economics, National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia*

Abstract. The purpose of the article is to identify tools for managing the environmental sustainability of companies, the effectiveness of which is enhanced within the framework of the development of a green economy. The authors analyze the concept of environmental sustainability, substantiate its importance for long-term business development and improving the well-being of society as a whole. The role of the green economy as a strategic approach to the sustainable use of resources and reducing the degree of negative impact on the environment is described. The study reveals the basic principles, functions and methods of achieving environmental sustainability, including the efficient use of resources, the development of environmentally friendly technologies. The structure of the mechanism for managing environmental sustainability in a green economy has been developed. Examples of advanced green economy strategies and programs in various countries are given. The issues of implementing environmental management systems in accordance with international standards, using digital technologies and stimulating innovation in this area are discussed. The article also provides arguments in favor of justifying the importance of applying a process approach to environmental sustainability management, which includes not only technological innovations, but also changes in corporate culture, as well as in interaction with all stakeholders.

Keywords: management mechanism, green economy, environmental sustainability, digital transformation, environment, environmental management.

JEL classification: F64, Q56, Q57.

Для цитирования: Петунькин С.П., Никулина И.Е. Управление экологической устойчивостью организаций в условиях зеленой экономики // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 116–128. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_116.

Статья поступила в редакцию: 14.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 20.11.2024 г. Принята к публикации: 21.11.2024 г.

For citation: Petunkin S.P., Nikulina I.E. Managing Organizational Environmental Sustainability in the Context of the Green Economy // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 116–128. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_116.

The article was submitted to the editorial office: 14/11/2024. Approved after review: 20/11/2024. Accepted for publication: 21/11/2024.

Введение

Актуальность темы данной статьи обусловлена тем, что в XXI веке в развитых экономиках мира стала активно распространяться концепция корпоративной социальной ответственности бизнеса [4], в контексте которой целесообразно и своевременно появление инструментов управления экологической устойчивостью различных организаций. Характеристики укрепления отношений между частным бизнесом и государством формируются, прежде всего, под воздействием, происходящей в сегодняшних реалиях цифровой трансформации всех сфер развития как бизнеса, так и госструктур [10]. В этой связи необходимо помнить об управлении экологической устойчивостью организаций, влияющих на жизненные интересы граждан России.

Проблемы загрязнения окружающей среды, истощения природных ресурсов и изменения климата подчеркивают неизбежность признания важности соблюдения принципов экологической устойчивости в предпринимательской деятельности, что касается как самих организаций, так и их акторов. Современная научная литература уделяет значительное внимание экологической безопасности в контексте признания необходимости активного сотрудничества бизнеса и общества в решении социально-экономических проблем [1; 5; 6]. Тем не менее, сам процесс управления экологической устойчивостью требует обновленных аргументаций по их совершенствованию и прагматическому использованию с применением современных инструментов компьютерных технологий.

Цель статьи состоит в определении инструментов управления экологической устойчивостью компаний, эффективность применения которых усиливается в рамках развития зеленой экономики. Задачи исследования сводятся к рассмотрению различных научно-методических подходов к процессу управления экологической безопасностью; изучению использования различных методов развития ответственности по отношению к экологии бизнеса; разновекторности применения направлений экологической безопасности современными организациями; исследованию путей решения экологических проблем; оценке существующих и предложению обновленных подходов к экологическому менеджменту и инструментам его развития.

Обзор литературы

Исследования, посвященные управлению экологической устойчивостью, охватывают широкий спектр подходов и инструментов, однако каждое из них имеет свои акценты и ограничения. Александрова и Дарбинян [1] выделяют ключевую роль экологически чистых технологий и ресурсосбережения как факторов устойчивого развития. Несмотря на их важность, подход авторов несколько упрощен, так как не учитывает барьеры, с которыми сталкиваются компании при внедрении этих технологий, такие как высокая стоимость и необходимость значительных инвестиций.

Н.М. Фоменко и В.В. Шукель [11] предлагают многоуровневую систему управления, ориентированную на стратегическое планирование экологических мероприятий. Их модель полезна для крупных компаний с развитой инфраструктурой, однако для малых и средних предприятий, не обладающих достаточными ресурсами, она может быть слишком сложной для практического применения. М.А. Ивановская и З.В. Глухова [3] в своей работе акцентируют необходимость государственной поддержки, отмечая, что зеленая экономика в России не может успешно развиваться без активного участия государства. Хотя их выводы оправданы для текущей российской ситуации, в странах с более развитой экономикой бизнес часто берет на себя значительную часть экологической ответственности, что свидетельствует о необходимости создания условий для большей самостоятельности российских предприятий в экологическом управлении.

С.А. Липина и Е.В. Кудряшова [4] рассматривают международные стандарты, как основной ориентир для экологического менеджмента. Однако в условиях российской экономики, где многие компании сталкиваются с ограниченными ресурсами и слабой мотивацией к стандартизации, применение этих стандартов может быть затруднено. И.А. Морозова и А.И. Сметанина [6] подчеркивают значение цифровых технологий, отмечая их потенциал для улучшения экологической устойчивости. В то же время, массовое внедрение таких технологий требует высоких затрат и квалифицированного персонала, что ограничивает возможности их использования для многих организаций.

Таким образом, анализ представленных исследований показывает, что экологическая устойчивость требует адаптации международных стандартов и моделей к российским реалиям. Преодоление финансовых и организационных барьеров, а также усиление государственной поддержки остаются ключевыми условиями для внедрения устойчивых экологических практик в российских компаниях.

Материалы и методы

Реализация исследовательских задач была достигнута на основе анализа специальной и научной литературы по проблеме экологической устойчивости организаций в условиях развития зеленой экономики. Дедукция позволяет выявить обновленную значимость экологической устойчивости в связи трансформацией отношений общества к зеленой экономике. Методами систематизации и экспертной оценки выявлены современные принципы управления экологической устойчивостью, являющиеся важными инструментами механизма управления зеленой экономикой.

Результаты и обсуждение

Значимость рассматриваемой проблематики управления экологической устойчивостью организаций в условиях зеленой экономики обусловлена современными исследованиями в области менеджмента и растущим значением выстраивания экономических отношений бизнеса с зеленой

экономикой в обеспечении долгосрочного успеха стратегического развития таких фирм [3]. Новые технологии и концепция цифровизации экономического развития предоставляют организациям возможность не только оптимизировать производственные процессы, но и интегрировать экологические аспекты в свою деятельность, что способствует улучшению эффективности и конкурентоспособности.

В контексте с научными исследованиями практика также свидетельствует об активности множества организаций по внедрению цифровых инноваций для управления своей экологической устойчивостью. Например, использование больших данных (Big Data) и аналитики позволяют предсказывать экологические риски и оптимизировать использование ресурсов. Кроме того, цифровые платформы и интернет вещей (IoT) обеспечивают новые возможности для мониторинга и управления экологическими процессами [6]. Отсюда следует неизбежность признания широкой объективной обусловленности в будущем развития углубленной интеграции экологических аспектов в стратегическое управление организациями, с применением инструментов цифровизации экономики. Продвинутые системы управления, основанные на искусственном интеллекте и автоматизации, будут играть ключевую роль в обеспечении экологической устойчивости фирм, обеспечивая актуальность развития зеленой экономики.

Зеленая экономика как среда для существования и развития механизма управления экологической устойчивостью

Обстоятельные научно-практические исследования зеленой экономики становятся предметом активных поисков экономических моделей устойчивого развития с учетом экологических аспектов при принятии решений по внедрению инновационных технологий, поддерживающих обновление инфраструктуры и стимулируя развитие экологически чистых отраслей. Многие страны и регионы нашей страны уже предпринимают конкретные шаги для развития зеленой экономики, что включает в себя поддержку возобновляемой энергетики, эффективного использования ресурсов и снижения выбросов углерода [8; 9; 17].

Таким образом, можно согласиться с тезисом о том, что в перспективе, развитие зеленой экономики будет способствовать созданию новых рабочих мест, повышению конкурентоспособности фирм и сокращению экологических негативных воздействий на экзо среду. Однако, для полного достижения выдвинутого тезиса необходима дальнейшая поддержка со стороны правительства, бизнеса и общества в целом.

Источники новых руководящих принципов управления экологической устойчивостью для развития зеленой экономики можно найти в системе менеджмента ISO 14001 (Система экологического менеджмента) [2], играющей ключевую роль в организации усилий по улучшению экологической производительности. Уже многие организации внедрили или стремятся внедрить системы менеджмента для наращивания своих усилий по

управлению экологической устойчивостью и соответствия требованиям законодательства и стандартам зеленой экономики. Логика здесь простая, соблюдая нормативные требования, стремиться к непрерывному улучшению экологической устойчивости зеленой экономики. Понятно также, что в будущем ожидается углубление трансформации систем управления экологической устойчивостью в стратегии развития организаций. Вместе с тем, с развитием новых подходов, инструментов цифровых технологий и методов анализа данных, организации смогут эффективнее достигать не только своих экономических целей, но и экологических также.

Приведенный выше общий контекст позволяет нам сделать вывод, что зеленая экономика представляет собой стратегический подход к развитию страны, ориентированный на устойчивое использование природных ресурсов и снижение негативного воздействия на окружающую среду. Зеленая экономика основана на реализации принципов устойчивого развития, которые включают в себя учет экологических аспектов во всех сферах деятельности, продвижение инноваций в сфере экологии и развитие экологически чистых технологий. Таким образом мы приходим к выводу, что достичь серьезных позитивных сдвигов в управление экологической устойчивостью как в масштабах государства, так и в отдельных организациях невозможно без учета зеленой экономики как экзо среды бизнеса.

Экологическая устойчивость – это способность системы или организации поддерживать равновесие и функционировать в гармонии с окружающей средой на протяжении длительного времени, минимизируя негативное воздействие на экосистемы и ресурсы Земли. Экологическая устойчивость предполагает сохранение биоразнообразия, эффективное использование природных ресурсов и соблюдение принципов устойчивого развития.

Научные исследования подчеркивают, что экологическая устойчивость не только необходима для сохранения природы и биологического разнообразия, но и имеет важное значение для экономического и социального благополучия общества. Организации, стремящиеся к экологической устойчивости, признают важность интеграции принципов устойчивого развития в свою стратегию и текущую деятельность. Важными аспектами экологической устойчивости являются эффективное использование ресурсов, снижение выбросов и отходов, а также внедрение экологически чистых технологий и практик. Что включает в себя меры по сокращению использования нефти и других «неудовлетворительных для экологии» ресурсов, внедрению возобновляемых источников энергии, улучшению систем утилизации отходов и водоочистки.

Современные векторы на развитие экологической устойчивости предполагают социальную ответственность граждан и вовлечение общества в экологичное потребление ресурсов и производство [11]. Что может быть достигнуто информированием граждан о проблемах окружающей среды,

участием в программе общественных работ, вовлечением в инициативы по охране природы, образованием в области экологии и другими формами социальной активности. В целом, концепция экологической устойчивости является ключевым аспектом современной экологической и социальной политики, направленной на сохранение природы и обеспечение устойчивого развития человеческого общества.

Механизм управления экологической устойчивостью

Согласно положениям теории менеджмента, механизм управления представляет собой способ организации управления, представляющий собой взаимоувязанный комплекс форм, методов, средств, принципов и рычагов хозяйствования [7]. Механизм управления любым процессом можно рассматривать как комплекс инструментов менеджмента, куда входят принципы, методы, функции, структуры, сопровождаемые нормативно-правовым и информационным обеспечением. Механизм управления экологической устойчивостью в организациях (рис. 1) включают в себя комплексные стратегии, практики и инструменты, направленные на минимизацию негативного воздействия деятельности на окружающую среду и достижение экологически устойчивых результатов. В рамках современного бизнеса такой механизм становятся все более важными, особенно в контексте цифровой трансформации организаций. Механизм управления помогает воздействовать на людей и ресурсы для достижения определенных целей системы экологического менеджмента.



Рис. 1. Система инструментов управления экологической устойчивостью

Источник: составлено авторами

Инструментарий экологического менеджмента чрезвычайно разнообразен. Его инструменты существенно различаются по сложности, значимости, назначению, условиям применения и другим признакам. Основная группа инструментов механизма управления экологической

устойчивостью взаимоувязана и опирается на инструменты управления зеленой экономикой (таблица 1).

Таблица 1

Основные инструменты механизма управления зеленой экономикой

Общие принципы управления зеленой экономикой	**Принцип научности:** управление экологической устойчивостью базируется на научной основе, т.е. объективных законах и закономерностях развития зеленой экономики. **Принцип экономичности:** качество функционирования системы управления экологической устойчивостью зависит от того, насколько процесс использование ресурсов обладает ресурсосбережением в зеленой экономике. **Принцип комплексности:** учет экологических аспектов во всех сферах деятельности организаций. **Принцип эффективности:** экология как неотъемлемая часть эффективного стратегического планирования. **Принцип системности:** элементы внедрения новых технологий и методов производства должны быть во взаимосвязи и взаимовлиянии, направленных на снижение экологического следа.
Главные методы управления зеленой экономикой	**Экономические методы:** регулирование и стимулирование экологических инноваций через налоговую и финансовую политику. **Социальные методы:** развитие применения экологически чистых технологий и инфраструктур. **Психологические методы: у**становление промышленно-экологических приоритетов и традиций в организациях. **Административные методы:** внедрение систем сертификации и стандартов управления окружающей средой, соблюдение законов и нормативов зеленой экономики.
Основные функции управления зеленой экономикой	Анализ (мониторинг) ситуации экологической устойчивости и безопасности. Целеполагание в системе зеленой экономики, опирающееся на сохранение ресурсов. Организация и регулирование бизнеса должны способствовать созданию новых рабочих мест и развитию инноваций, способствующих экологической устойчивости страны. Стимулирование кадров в укреплении экологического сознания и вовлечения общества в устойчивом развитии зеленой экономики. Контроль (контроллинг) и учет сохранения природных ресурсов и показателей экологической устойчивости.
Основная цель и задачи зеленой экономики	Основная цель развития зеленой экономики заключается в сохранении экологической устойчивости. К задачам можно отнести: формирование системы снижения выбросов парниковых газов, повышение энергоэффективности и использование возобновляемых источников энергии, развитие инфраструктуры для утилизации отходов, эффективное использование и переработка ресурсов, другие задачи экологии.

Источник: составлено авторами

Принципами управления экологической устойчивостью являются закономерные, объективно существующие правила, в рамках которых

реализуются отношения между различными элементами системы менеджмента, проявляющиеся при постановке практических задач в области экологии. Иными словами, это основные положения и нормы зеленой экономики, которыми руководствуются менеджеры в практической деятельности. Каждая организация, опираясь на общие принципы управления экологической устойчивостью, вырабатывает свои (специфические) принципы, помогающие и регламентирующие осуществление процесса движения к целям развития.

Важнейшей составляющей инструментария механизма менеджмента являются методы управления, обеспечивающие постоянное участие высшего руководства в процессе принятия решений в области управления экологической устойчивостью. На практике методы менеджмента экологической устойчивости воплощаются через способы воздействия на коллектив сотрудников организации и отдельных ее подразделений для экологичного ресурсоэффективного процесса управления.

Если рассматривать управление как процесс, то осуществляется он через серию непрерывных взаимосвязанных действий – функций менеджмента. Функции управления экологической устойчивостью организаций взаимно дополняют друг друга и отражают общий порядок эколого-экономического развития организации. Они в одинаковой степени необходимы как в рамках стратегического, так и в рамках оперативного экологического менеджмента.

Примером механизма управления экологической устойчивостью в организациях может послужить внедрение системы управления окружающей средой (СУОС) в соответствии с международными стандартами, такими как ISO 14001. Она позволяет организациям определить свои экологические воздействия, установить цели и задачи по их сокращению, разработать соответствующие программы и мероприятия, а также осуществлять мониторинг и управление экологической производительностью (рис. 2).

Важной составляющей механизма управления экологической устойчивостью является интеграция цифровых технологий и аналитики информационного обеспечения. Цифровая трансформация информационных потоков организаций предоставляет новые возможности для эффективного мониторинга [16] и управления экологическими процессами. Использование больших данных (Big Data), интернета вещей (IoT) и аналитических платформ позволяет собирать и анализировать большие объемы информации об экологических показателях, выявлять тенденции и риски, а также принимать информированные решения для улучшения экологической устойчивости.

Однако, для эффективного управления экологической устойчивостью в организациях необходимо не только внедрять технологические инновации, но и изменять корпоративную культуру и бизнес-модели. Эти изменения могут включать вовлечение сотрудников, обучение персонала, а также взаимодействие с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами),

играющими ключевую роль в успешной реализации механизма управления экологической устойчивостью в современных организациях.

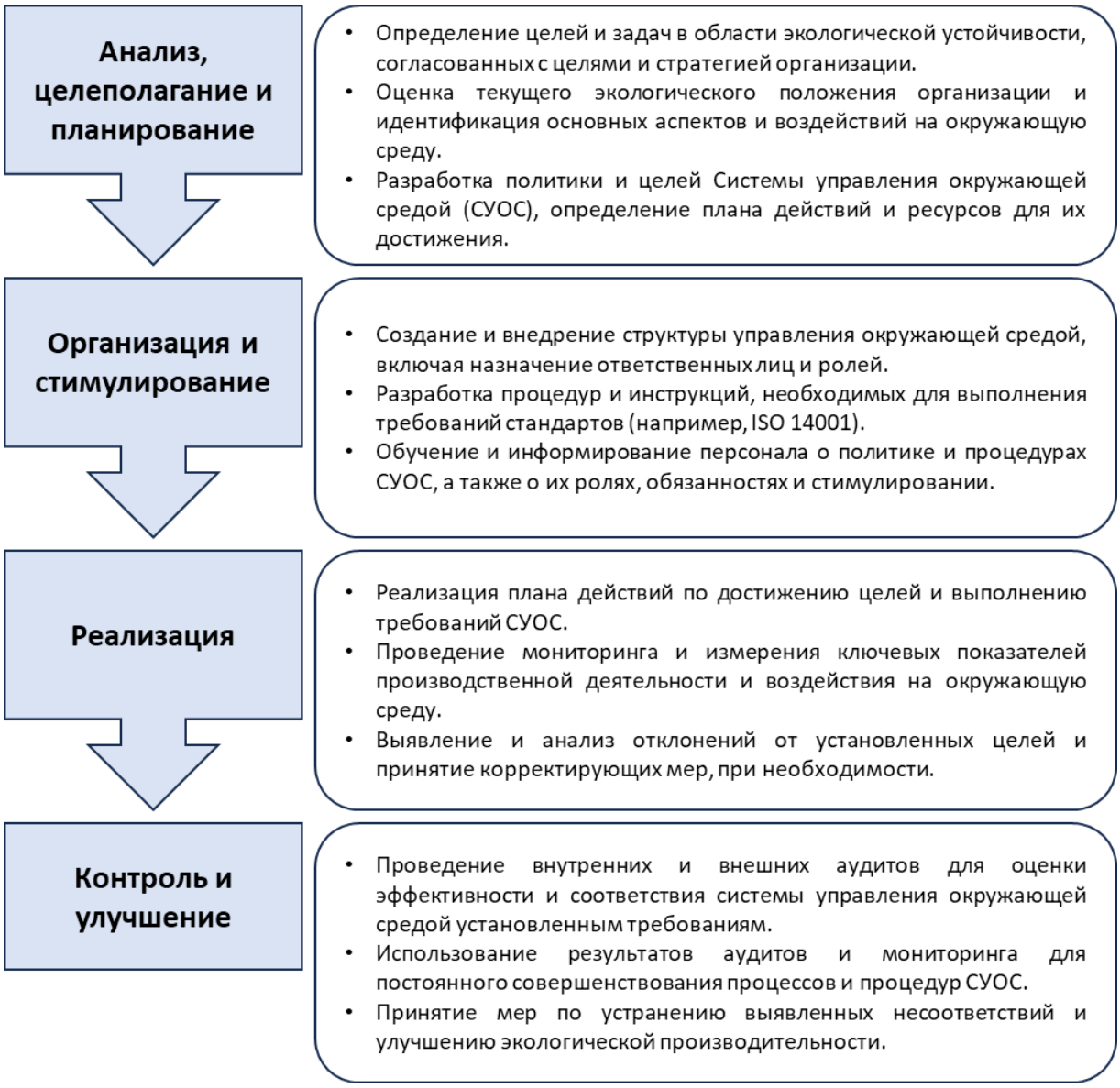


Рис. 2. Этапы внедрения и функционирования системы управления экологической устойчивостью в организациях

Источник: составлено авторами

Обращаясь к объективным фактам существования зеленой экономики и специфики ее регулировании во многих странах мира, приведем несколько примеров стратегий различных стран, связанных с зеленой экономикой. Так, например, в странах Европейского союза зеленая экономика регулируется различными директивами и стратегиями, такими, как: «Директива о стимулировании использования энергии из возобновляемых источников» [15], Грин-Дил (Green Deal) [18] и другие. В Соединенных Штатах Америки зеленая экономика регулируется различными законодательными инициативами и программами, например: Clean Air Act [13], Clean Water Act [14], и другие.

Программы энергетической эффективности, налоговые льготы для компаний, занимающихся возобновляемой энергией, и поддержка инноваций в области экологически чистых технологий являются частью политики зеленой экономики США. Китай стремится к развитию зеленой экономики в рамках своих пятилетних планов и стратегии Зеленой экономики [17], примером регулирования которой является законодательство о снижении выбросов парниковых газов и повышении энергоэффективности в промышленности. В Российской Федерации также непрерывно ведется разработка и реализация различных стратегий и программ, направленных на развитие зеленой экономики и устойчивого развития. Из таковых к работающим уже сегодня можно отнести: Стратегию по экологической безопасности России [9], направленную на снижение загрязнения окружающей среды, сохранение биоразнообразия и рациональное использование природных ресурсов; Государственную программу «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности» [8], работающую на снижение энергопотребления и повышение энергетической эффективности в различных отраслях экономики; Национальный проект «Экология» [12], цель которого состоит в том, чтобы кардинально улучшить экологическую обстановку и положительно повлиять на оздоровление населения России.

Заключение

Резюмируя изложенный текст, приходим к выводу, что одним из ключевых аспектов практики осуществления стратегий различных стран и России в области зеленой экономики становится стремление к достижению экологической устойчивости. Что отражает важность осознанного воздействия на окружающую среду в контексте устойчивого экономического развития. Убеждаемся в том, что развитие экологической устойчивости в рамках зеленой экономики является не только целью, но и фундаментом для достижения устойчивого продвижения в современном мире. Применение механизма и систем управления окружающей средой, интеграция цифровых технологий и инновационных методов производства являются ключевыми инструментами для достижения экологической устойчивости в организациях. Однако, эффективность применения механизма управления экологической устойчивостью организаций и среда их окружающая требует не только технико-управленческих решений, но и изменения корпоративной культуры, а также вовлечения сотрудников в этот процесс. В современном мире зеленая экономика и экологическая устойчивость становятся неотъемлемой частью стратегического развития организаций и общества в целом. Продолжающееся развитие технологий и рост осознания экологических проблем создают перспективы для более эффективного управления ресурсами и устойчивого развития в будущем.

Литература

1. Александрова Е.Н., Дарбинян С.А. Направления внедрения экологического менеджмента в российской экономике на основе зарубежного опыта // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2023. № 4–1 (79). С. 176–180.
2. ГОСТ Р ИСО 14001-2016. Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению.
3. Ивановская М.А., Глухова З.В. Развитие зеленой экономики в Российской Федерации // Отходы и ресурсы. 2020. Т. 7. № 4. С. 1–11.
4. Липина С.А., Кудряшова Е.В., Агапова Е.В. Зелёная экономика: управление развитием. Стратегия и тактика: монография. Архангельск: САФУ, 2022. 263 с.
5. Митина А.С. Трансформация ESG в России: вызовы и перспективы // Экономика и предпринимательство. 2023. № 8 (157). С. 1146–1150.
6. Морозова И.А., Сметанина А.И., Сметанин А.С. Менеджмент устойчивого развития бизнеса на основе принципов социальной и экологической ответственности в контексте цифровой трансформации // Экономика и управление. 2023. Т. 29. № 1. С. 54–65.
7. Поздняков В.В. Толковый словарь по управлению. М.: Аланс, 1994. 252 с.
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 09.09.2023 № 1473 «Об утверждении комплексной государственной программы Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности» // СПС Гарант. URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/407532842/.
9. Указ Президента Российской Федерации от 19.04.2017 № 176 «О Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года» // СПС Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215668/.
10. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» // СПС Гарант. URL: https://www.garant.ru/hotlaw/federal/1401794/.
11. Фоменко Н.М., Шукель В.В. Особенности и этапы внедрения системы управления устойчивым развитием организации // Московский экономический журнал. 2023. Т. 8. № 10. С. 496–506.
12. Экология России // Национальный проект «Экология». URL: https://ecologyofrussia.ru/proekt/.
13. Clean Air Act (USA) // Environmental Protection Agency. URL: https://www.epa.gov/clean-air-act-overview/clean-air-act-text.
14. Clean Water Act (USA) // Environmental Protection Agency. URL: https://www.epa.gov/laws-regulations/summary-clean-water-act.

15. Directive of the European Parliament and of the Council of the European Union 2009/28/EC of April 23, 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources, amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC.

16. Nekhoda E., Nikulina I., Khomenko I. Organizational Mechanism of Regional Socio-economic Welfare Monitoring // Proceedings of the 27th International Business Information Management Association Conference (IBIMA). Milan: IBIMA. 2016. P. 118–122.

17. Steblyanskaya A. Green Economy Strategies in China // Foresight. 2021. Vol. 15 (1). P. 74–85.

18. The European Green Deal // European Commission. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/innovaczionnoe-razvitie-promyshlennogo-predpriyatiya-v-sovremennyh-usloviyah/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 334:338.2
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_129



ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кобин П.Н., *аспирант, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия*

Аннотация. В данной статье проводится анализ актуальных вопросов и последних изменений в сфере промышленного производства в Российской Федерации. В данном исследовании особое внимание уделяется ключевым проблемам и трудностям, с которыми столкнулись предприятия сектора нефтегазохимической продукции в период пандемии COVID-19 и после начала специальной военной операции. На примере нефтегазохимического кластера проводится детальный анализ структуры расходов на инновационные проекты с использованием данных, предоставленных Федеральной службой государственной статистики. В работе рассматриваются важные инициативы правительства Российской Федерации, направленные на поддержку и развитие промышленного сектора, а также их потенциальное влияние на экономическую ситуацию в стране. Автор выделяет приоритетные задачи и перспективные направления для отечественных производителей. Подчеркивается, что в соответствии с мировыми тенденциями повышения спроса на экологически чистые технологии, продукция должна соответствовать принципам углеродной нейтральности, использования переработанных материалов и биоразложения в обычных условиях. Результатом исследования является определение факторов, влияющих на инновационную деятельность промышленных предприятий, которые могут быть использованы в качестве шаблона для оценки уровня инновационной деятельности отдельного промышленного предприятия, специализирующегося на выпуске нефтегазохимической продукции.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный продукт, экологические инновации, факторы инновационного развития, сбалансированное развитие, углеродная нейтральность, биоразлагаемое сырье.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Kobin P.N., *Postgraduate student, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia*

Abstract. This article analyzes current issues and recent changes in the field of industrial production in the Russian Federation. In this study, special attention is paid to the key problems and difficulties faced by enterprises in the petrochemical sector during the COVID-19 pandemic and after the start of a special military operation. Using the example of an oil and gas chemical cluster, a detailed analysis of the cost structure for innovative projects is carried out using data provided by the Federal State Statistics Service. The paper examines important initiatives of the Government of the Russian Federation aimed at supporting and developing the industrial sector, as well as their potential impact on the economic situation in the country. The author highlights the priorities and promising areas for domestic manufacturers. It is emphasized that in accordance with global trends in increasing demand for environmentally friendly technologies, products must comply with the principles of carbon neutrality, the use of recycled materials and biodegradation under normal conditions. The result of the study is to determine the factors influencing the innovative activity of industrial enterprises, which can be used as a template for assessing the level of innovation activity of an individual industrial enterprise specializing in the production of petrochemical products.

Keywords: innovative activity, innovative product, environmental innovations, factors of innovative development, balanced development, carbon neutrality, biodegradable raw materials.

JEL classification: L16, L5, Q47.

Для цитирования: Кобин П.Н. Инновационное развитие промышленного предприятия в современных условиях // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 129–140. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_129.

Статья поступила в редакцию: 15.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 21.11.2024 г. Принята к публикации: 22.11.2024 г.

For citation: Kobin P.N. Innovative development of an industrial enterprise in modern conditions // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 129–140. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_129.

The article was submitted to the editorial office: 15/11/2024. Approved after review: 21/11/2024. Accepted for publication: 22/11/2024.

Введение

В настоящее время в Российской Федерации все больше и больше внимания уделяется инновационной деятельности. Данный тренд затрагивает не только популярные сферу услуг и продаж, в том числе e-commerce, но и выпуск промышленной продукции. Развитие инноваций помогает в наибольшей степени повысить производственный потенциал предприятия, а

также способствует его сбалансированному развитию. Последние глобальные изменения, произошедшие начиная с 2020 года, не могли быть спрогнозированы и внесли существенные изменения в деятельность практически всех крупных хозяйствующих субъектов. После всех ограничений, связанных с COVID-19, в 2022 году производителям промышленной продукции пришлось преодолеть немало трудностей.

Так, весной 2022 года в связи с ростом курса валют в отрасли прогнозировался серьезный кризис, но промышленным предприятиям удалось выстоять и реализовать ряд важных проектов. В 2023 году негативные тренды также усиливались, но на фоне перераспределения экспортных потоков и стимулирования внутреннего спроса происходит постепенное восстановление. В период с 2022 по 2023 годы российская нефтехимическая промышленность столкнулась с рядом трудностей, обусловленных введением санкций со стороны Европейского союза и Соединенных Штатов Америки. Санкции привели к блокировке доступа к технологиям и оборудованию, а также ограничению экспорта в страны Европейского союза и их ближайших партнеров. Кроме того, промышленная отрасль столкнулась с нарушениями международных соглашений и правил Всемирной торговой организации (ВТО). Иностранные лицензиары и специализированные подрядные организации отказываются сотрудничать с российскими компаниями даже в рамках существующих контрактов. Запрет также распространяется на поставки промышленного оборудования, что представляет собой серьезный вызов для отечественных производителей, ориентированных на машиностроительные изделия, производимые в США, Японии и странах Европейского союза.

Таким образом, решение актуальных проблем промышленного кластера является приоритетной задачей, реализуемой в настоящее время на уровне принятия государственных программ. При этом важную роль следует отводить реализации инновационного потенциала компаний нефтехимического комплекса. В частности, в первом квартале 2019 года был разработан План мероприятий по развитию нефтехимического комплекса Российской Федерации на период до 2025 года [7]. В соответствии с данным планом мероприятий предлагается за счет снижения налоговой базы подготовить комплекс мер по государственной поддержке НИОКР и производства опытных партий продукции нефтехимии (включая катализаторы), которые будут направлены на замещение импортной продукции и увеличение экспорта продукции более высоких технологических переделов для повышения доли несырьевого экспорта.

Обзор литературы

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации [8] под «инновацией (нововведением)» понимается итог инновационной работы, который можно увидеть в новом или улучшенном продукте, представленном на рынке, или в оптимизированном

технологическом процессе, используемом в работе. В статье отраслевого журнала [3] были представлены основные характеристики, направления развития и проблемы, которые определяют положение дел на рынке нефтегазохимии в Российской Федерации.

По итогам совещания, которое состоялось в декабре 2020 года под руководством Президента Российской Федерации В.В. Путина, были намечены основные направления стратегического развития нефтегазохимического кластера и подготовлен Перечень поручений по итогам по итогам совещания по стратегическому развитию нефтегазохимической отрасли [6]. На основании данного документа, Правительству Российской Федерации необходимо предусмотреть использование большего количества инновационных материалов и изделий, выпускающиеся отечественными нефтегазохимическими предприятиями. В том числе рост объемов должен быть обеспечен за счет повышения энергоэффективность систем коммунальной инфраструктуры, а также при закупках полимерной трубной продукции при модернизации систем и сооружений водоснабжения и водоотведения по контрактам повышения эффективного использования жизненного цикла систем. Различными авторами был проанализирован и составлен большой массив факторов инновационного развития организации [1; 2; 5; 9]. Общее количество факторов, оказывающих существенное влияние на организацию – 25 факторов. Из которых: 15 – внутренние факторы и 10 – внешние факторы. На основе общей характеристики факторов, влияющих на инновационную деятельность промышленных предприятий нефтегазохимического кластера, можно выделить 7 наиболее существенных из них.

Материалы и методы

Методологическую основу исследования составляют анализ нормативной документации, утвержденными различными органами исполнительной власти Российской Федерации, а также систематизация информации о текущих тенденциях в промышленном кластере. Также автором использованы статистические данные об инновационной деятельности, опубликованные Федеральной службой государственной статистики.

Результаты и обсуждение

Однако по итогам 2022 года экспорт химической продукции из Российской Федерации в страны дальнего зарубежья относительно предыдущего периода сократился на 25%, а производство – только на 3,2%. При этом объем производства продукции нефтегазохимического кластера Российской Федерации в денежном выражении в 2022 году составлял около 60 млрд долларов США, что соответствует 2% мирового рынка, а вклад в ВВП страны не превышает 4%. Если рассматривать рынок основных продуктов нефтехимии, к которым относятся пластмассы, каучуки и продукты органического синтеза, то динамика рынка также значительна. За последние три года прирост общего объема производства в натуральном выражении

составил около 5 млн тонн, в результате чего годовой объем производства приблизился к 16 млн тонн.

В обозримом будущем ожидается значительный рост производства продукции в нефтегазохимической отрасли. В частности, благодаря введению в эксплуатацию восьми крупных нефтехимических предприятий на территории Российской Федерации, ожидается увеличение выпуска полиэтилена и пропилена более чем на 8 миллионов тонн, что равносильно двукратному увеличению производственных мощностей. Это позволит увеличить экспортные продажи более чем на 5 миллиардов долларов США в год, а также общую выручку – на 10 миллиардов долларов США в год.

Однако развитие нефтехимической отрасли в Российской Федерации также зависит от многих нерешенных проблем, среди которых:

– отсутствие системной финансовой поддержки нефтегазохимических предприятий в части освоения инновационных проектов (отсутствие льготных кредитных программ и целевого выделения средств из различных источников, в том числе Фонда национального благосостояния);

– высокая «патентная» зависимость и незначительные объемы финансовых средств, выделяемых на НИОКР;

– недостаточная поддержка государства в части стимулирования экспортных поставок нефтегазохимической продукции на внешние рынки, что выражается в отсутствии субсидированных тарифов на железнодорожную перевозку, а также высокими заградительными пошлинами на ввоз полимерной продукции в странах-потребителях;

– низкая эффективность инновационных проектов в нефтегазохимическом кластере Российской Федерации на отечественном и мировом рынках из-за роста конкуренции и внешнего санкционного давления;

– несоответствие потенциала прироста выпуска нефтегазохимической продукции емкости внутреннего рынка и прогнозируемым темпам его прироста.

В целом, согласно статистическим данным [4], объем инвестиций в инновационную деятельность предприятий нефтегазохимического кластера, достаточно значителен и в период с 2017 по 2023 года вырос в 4 раза до 193 млрд рублей (рис. 1). При нынешнем уровне инвестиций в нефтегазохимический комплекс, а также росте производственных мощностей, по предварительным расчетам, затраты на инновации в данной отрасли в ближайшие 3 - 4 года должны увеличиться в два раза и составят примерно 300 млрд руб.

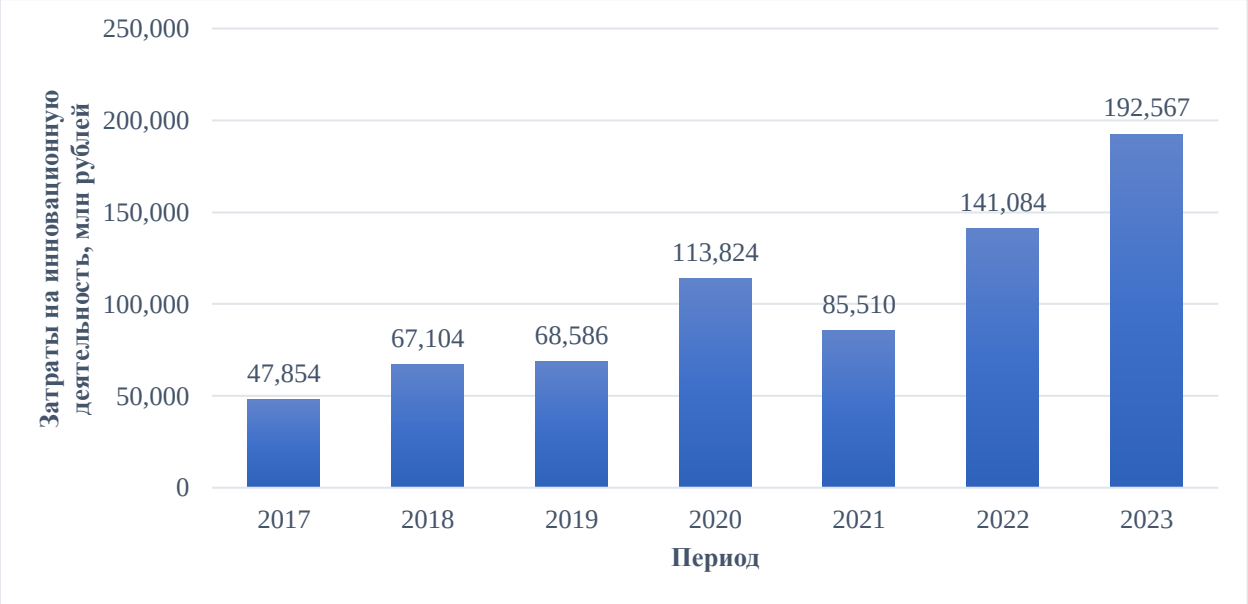


Рис. 1. Расходы на внедрение инноваций в компаниях нефтегазохимического сектора в период с 2017 по 2023 гг., млн. руб.

Источник: составлено автором по данным [4]

Необходимо акцентировать внимание на том, что к концу 2023 года 32,9% предприятий демонстрируют активное внедрение технологических инноваций, инвестируя в них 3,6% от совокупной стоимости произведенной продукции. Это значение в 1,4 раза превышает средний показатель по промышленности России, который составляет 2,5% (рис. 2).

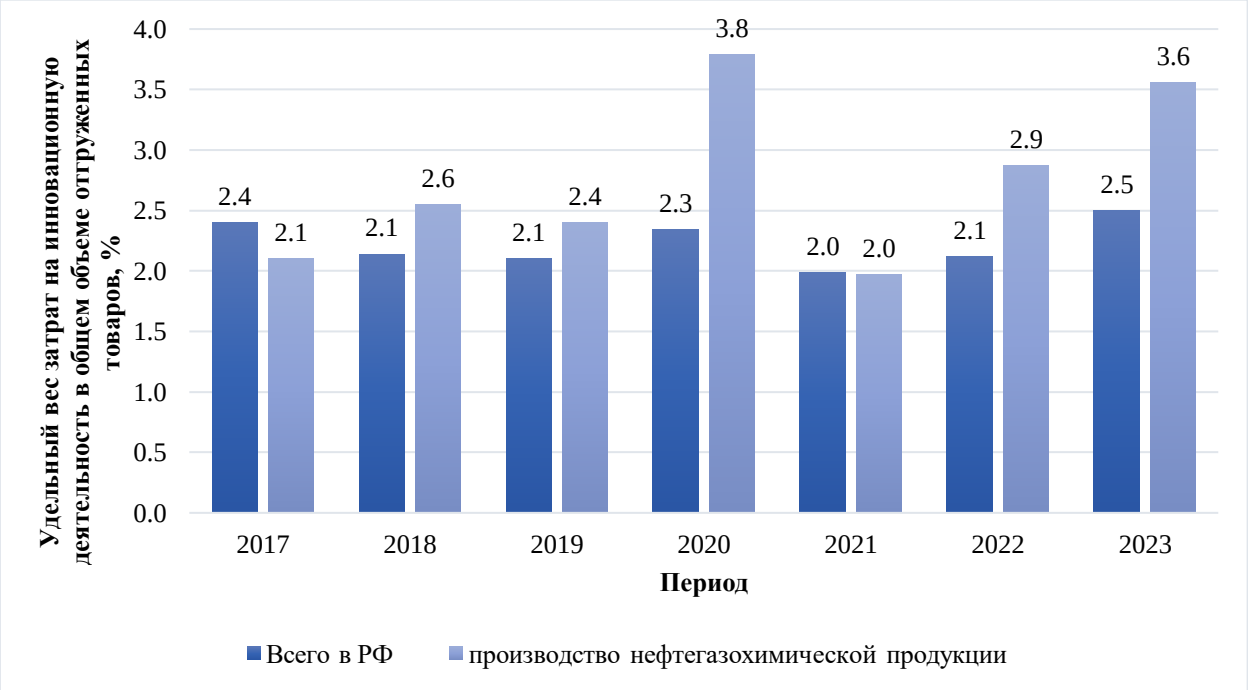


Рис. 2. Доля расходов на внедрение инноваций в России в общей сумме отгруженных товаров за период с 2017 по 2023 гг., %

Источник: составлено автором по данным [4]

Необходимо уделить пристальное внимание анализу структуры затрат на инновации. При классификации расходов по их типу выделяют четыре основные категории. Наибольший удельный вес – 43% – составляют затраты на оплату труда сотрудников, занятых в НИОКР. Остальные внутренние операционные расходы составляют 46% и требуют оптимизации (рис. 3). К расходам, которые следует увеличивать, относятся внутренние затраты на научные исследования и разработки (всего 6%).

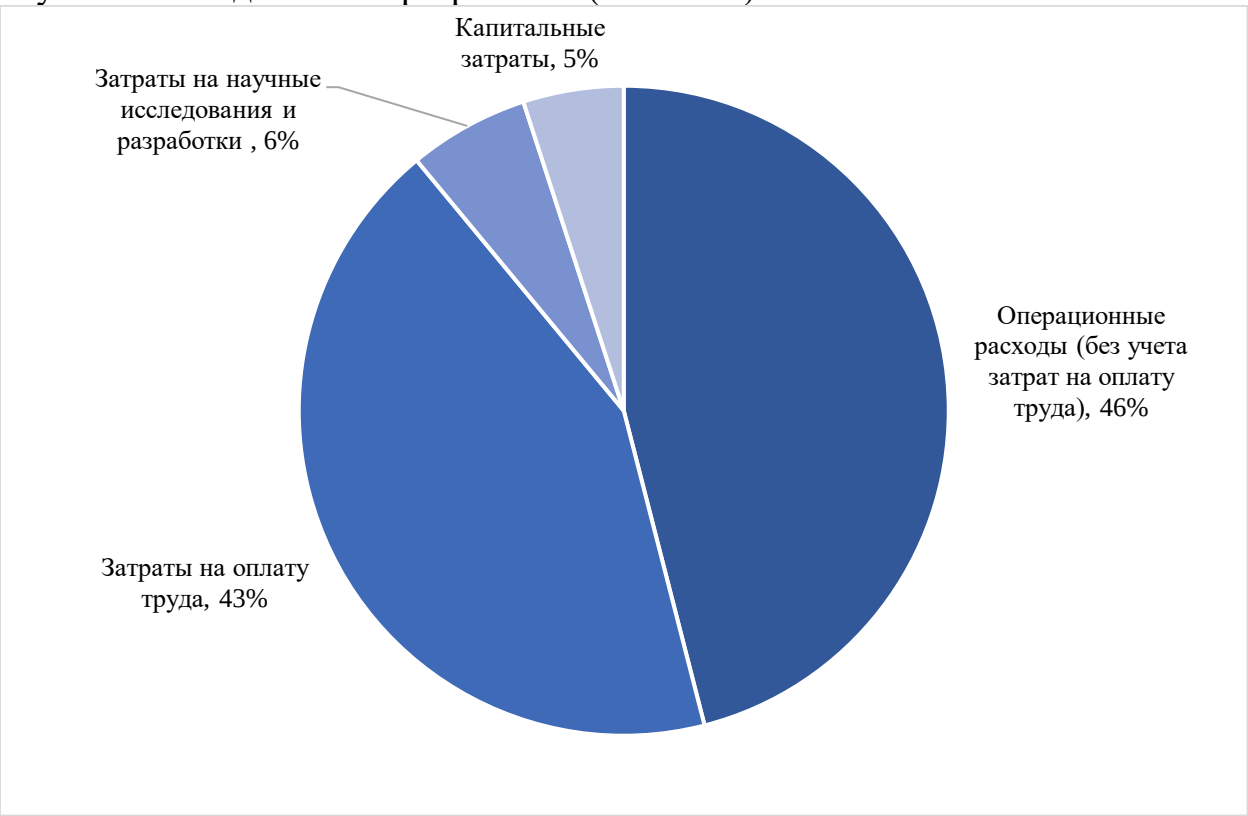


Рис. 3. Структура затрат на инновации в нефтегазохимической отрасли
Источник: составлено автором по данным [4]

Принимая во внимание, что в среднем износ коммунальной инфраструктуры в Российской Федерации составляет около 60%, то можно сделать вывод о значительном расширении рынка сбыта инновационной продукции нефтегазохимического кластера на длительном промежутке времени, а также обеспечит поступление дополнительных денежных средств на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Кроме того, по итогам совещания было принято решение о развитии еще нескольких направлений деятельности по увеличению выпуска инновационной продукции в нефтегазохимическом кластере, а именно:

– по разработке комплекса налоговых и иных мер по стимулированию производства готовой продукции в объеме не менее 25% от общего объема выпускаемой нефтегазохимической продукции из полиэтилентерефталата и 10% готовой продукции из полиолефинов. При этом в обязательном порядке должно быть повышено использование доля вторичного сырья из полимерных отходов, переработанных за счет инновационных методов и подходов;

– по разработке национальных стандартов по изготовлению нефтегазохимической продукции (материалов) с применением вторичного сырья, а также по определению ключевых параметров сертификации данной продукции.

Как отмечалось выше, вектор научно-инновационной направленности развития экономики нефтегазохимического кластера прослеживается в практической деятельности существенной части хозяйствующих субъектов. Все больший объем инвестиций направляется на производство инновационной продукции, в том числе из возобновляемого и биоразлагаемого сырья, а также продукции с повышенными требованиями к экологической безопасности. Это обстоятельство обусловлено не только общемировой тенденцией к снижению уровня загрязнения окружающей среды, но и подтверждается практическими шагами со стороны руководства страны. Так, Президентом Российской Федерации В.В. Путиным подписал указ от 5 января 2016 г. № 7 об объявлении 2017 года в нашей стране «Годом экологии». Как показывает практика, с течением времени рассматриваемым направлениям уделяется все больше внимания.

В настоящее время 3,6% организаций нефтехимического комплекса осуществляют экологические инновации, что в 6 раз выше, чем в среднем по отрасли (0,6%). При этом доля затрат, связанных с экологическими инновациями, составляет 10% от общего объема финансирования. В краткосрочной перспективе акцент производства нефтегазохимического кластера должен сместиться в сторону экологических инноваций. Перспективные направления показаны на рис. 4. В будущем экологически чистые и биологические материалы будут развиваться и играть важную роль. Инновации по их разработке имеют значительные перспективы и обусловлены интересом потребителей к охране окружающей среды и экологии, а также к их готовности включить дополнительную надбавку в отпускную цену.

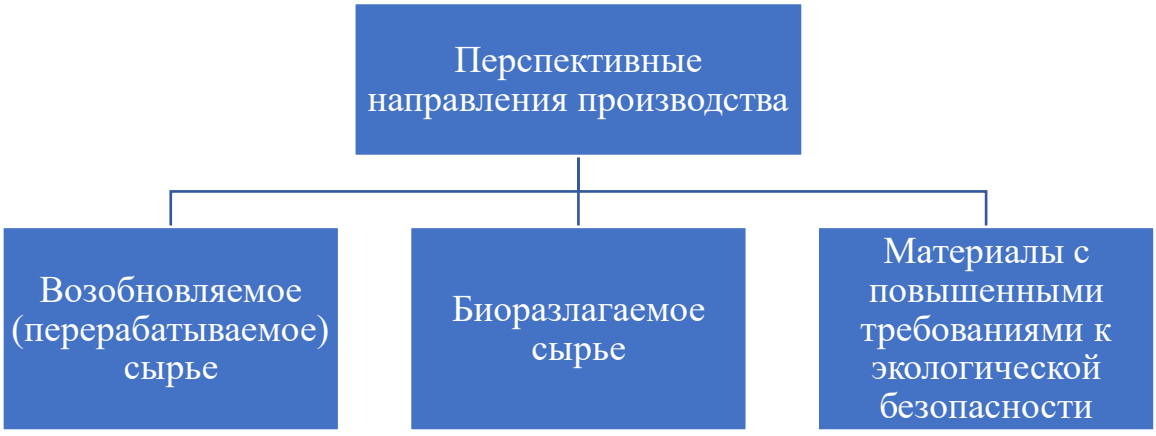


Рис. 4. Перспективные направления производства продукции нефтегазохимического кластера Российской Федерации

Источник: составлено автором

В условиях меняющейся конъюнктуры российским компаниям нефтегазового сектора необходимо адаптировать свои стратегии развития. В настоящее время наблюдается растущий интерес к возобновляемым источникам энергии и достижению углеродной нейтральности. Эти тенденции также затрагивают отечественные компании, которые стремятся сохранить доступ к экспортным рынкам.

Все экономические системы, вне зависимости от их уровня, восприимчивы к инновациям, однако, их чувствительность и готовность к ним различна. Это проявляется в том, что под действием различных факторов государство, кластер, организация, предприниматель по-разному осуществляет инновационный процесс на этапах создания, продвижения и развития. Выявление ключевых факторов инновационного развития, их анализ является насущной задачей. На основе общей характеристики факторов, влияющих на инновационную деятельность промышленных предприятий нефтегазохимического кластера, можно выделить 7 наиболее существенных из них (рис. 5).



Рис. 5. Факторы инновационного развития нефтегазохимического кластера Российской Федерации

Источник: составлено автором

Фактор «Корпоративные отношения». Основной формой собственности в нефтегазохимическом комплексе Российской Федерации является публичное акционерное общество (ПАО «Сибур», ПАО НК «Роснефть», ПАО «Лукойл», ПАО «Газпром»), на долю которых приходится более 80% от всего объема выпускаемой продукции. Характерной чертой инновационного развития с учетом данного фактора можно выделить масштабность деятельности и имеющуюся вертикальную интеграцию.

Фактор «Платежеспособность» определяет финансовое положение компании и ее зависимость от внешнего финансирования. Этот параметр демонстрирует уровень кредитоспособности компании и увеличивает шансы на получение финансирования для продвижения инноваций. Благоприятная кредитная история ведущих производителей нефтегазохимической продукции открывает возможности для привлечения значительных инвестиций в разработку инновационных продуктов. Фактор «Научно-технический потенциал». Описывает возможность производителя самостоятельно, либо на основе устоявшихся связей с профильными компаниями организовать и проводить исследования и разработки в области инноваций.

Фактор «Производственная база». Характеризует производителя как надежного поставщика, способного производить инновационную продукцию и достигать, при этом, необходимого качества. Имеющиеся модернизированные высокотехнологичные производственные мощности предприятий нефтегазохимического кластера в полной мере отвечают всем требованиям к потенциальным поставщикам инновационной продукции. Фактор «Кадровое обеспечение». Способствует наиболее быстрому продвижению и освоению на промышленных предприятиях инновационных технологий, а также выпуск инновационных товаров. Наличие высококвалифицированного персонала, а также сети образовательных учреждений по повышению профессиональных знаний делает предприятия нефтегазового кластера ведущими по данному фактору.

Фактор «Государственное участие». Относится к потребностям различных уровней власти (государственных органов, органов местного самоуправления и муниципалитетов) в товарах и услугах компаний нефтегазохимического кластера. Проведение закупок в рамках механизма закупок для компаний с государственным участием является важным способом развития производства и инноваций. Фактор «Конкуренты». Характеризует способность фирмы сосуществовать с рыночными конкурентами и реализовывать инновационные стратегии, соответствующие условиям конкуренции. Рынок нефтегазохимии высококонкурентный и способствует интенсификации инновационной деятельности.

Представленный набор из семи факторов, влияющих на инновационную деятельность промышленных предприятий, специализирующихся на выпуске нефтегазохимической продукции, может быть использован в качестве шаблона для оценки уровня инновационной деятельности отдельного

предприятия с учетом более детального рассмотрения дополнительных факторов, обусловленных его географическим расположением и производственными связями с другими хозяйствующими субъектами.

Заключение

В последнее время предприятия нефтегазохимического кластера столкнулись с множеством барьеров, преодоление которых требует реализации стратегий, направленных на реализацию потенциала инновационного развития. В ближайшей перспективе предприятиям нефтегазохимической отрасли необходимо адаптироваться под изменяющиеся тренды потребительских предпочтений, среди которых следует отметить растущую роль возобновляемых источников энергии, водородной энергетики, разработки в области биотоплива, технологий рециркуляции, активного использования газа, снижение углеродного следа и применение биоразлагаемых материалов.

Для решения проблемы оценки инновационной деятельности предприятий нефтегазохимического кластера разработан перечень факторов инновационного развития: корпоративные отношения, платежеспособность, научно-технический потенциал, производственная база, кадровое обеспечение, государственное участие, конкуренты. Учет данных факторов необходим для принятия решений и осуществления управленческих действий по поддержке функционирования и развития хозяйствующих субъектов в сфере производства нефтегазохимической продукции.

Литература

1. Абрамова М.И. Анализ факторов, сдерживающих развитие отечественной инновационной сферы // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 5–1. С. 149–159.

2. Иванов В.В. Инновационная парадигма XXI. М.: Наука, 2015. 383 с.

3. Калиненко Е.А. Обзор нефтегазохимической отрасли России, журнал «Нефтегаз.ру» № 1, январь 2021 г. URL: https://magazine.neftegaz.ru/articles/rynok/661227-obzor-neftegazokhimicheskoy-otrasli-rossii/?ysclid=m3okgzi7b4467969017.

4. Наука, инновации и технологии. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/science.

5. Осипова О.Н., Бороздина Н.С. Оценка и классификация факторов, сдерживающих инновационную восприимчивость региона // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2011. № 2. С. 58–63.

6. Перечень поручений по итогам по итогам совещания по стратегическому развитию нефтегазохимической отрасли, утвержденный резолюцией от 16 января 2021 г. № Пр-46 // Президент России. URL: http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/64901/print.

7. План мероприятий по развитию нефтехимического комплекса Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденный

постановлением Правительства Российской Федерации от 28 февраля 2019 г. № 348-р // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: https://docs.cntd.ru/document/553849962.

8. Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы» // СПС Гарант. URL: https://base.garant.ru/179112/.

9. Пушкарев А.А. Факторы инновационной активности в современной экономике // Журнал экономической теории. 2017. № 1. С. 160–165.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/vozmozhnosti-institucionalnogo-vzaimodejstviya-na-puti-razvitiya-vysokotehnologichnogo-regionalnogo-zdravoohraneniya/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 332.05
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_141



ВОЗМОЖНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Кривенко Н.В., *доктор экономических наук, Институт экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются аспекты институционального взаимодействия в сфере регионального здравоохранения для повышения уровня высокотехнологичного здравоохранения. Отмечаются демографические угрозы, рост заболеваемости населения в условиях постарения, недостаточный уровень финансирования отрасли, что требует повышения степени интеграции науки и практического здравоохранения, более активного участия органов государственной власти, привлечения организаций различной ведомственной принадлежности, бизнес-структур к вопросам развития здравоохранения на региональном уровне. На примере здравоохранения Московской и Свердловской областей, Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов исследованы возможности внедрения достижений фундаментальной медицинской науки, прикладной экономической науки в практическое здравоохранение, применения эффективных форм межведомственного взаимодействия, инструментов государственно-частного партнерства. Доказано достижение положительной динамики медико-демографических показателей, экономических эффектов благодаря снижению социально-экономических потерь на уровне общества на основе успешного взаимодействия различных институтов в сфере регионального здравоохранения. Предложен комплекс мер на пути развития высокотехнологичного регионального здравоохранения: увеличение финансирования отрасли, сокращение этапов от внедрения инноваций до практического применения в медицине, более широкое привлечение различных институтов в здоровьесбережение населения, междисциплинарных проектов, региональных программ, инструментов социального, государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: высокотехнологичное здравоохранение, институциональное взаимодействие, медико-экономические показатели, экономический эффект.

POSSIBILITIES OF INSTITUTIONAL INTERACTION TOWARDS THE DEVELOPMENT OF HIGH-TECH REGIONAL HEALTHCARE

Krivenko N.V., *Doctor of Economics, Institute of Economics Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia*

Abstract. The article examines aspects of institutional interaction in the field of regional healthcare to improve the level of high-tech healthcare. Demographic threats, an increase in morbidity among the population in the context of aging, and insufficient levels of funding for the industry are noted, which requires increased integration of science and practical healthcare, more active participation of government bodies, and the involvement of organizations of various departmental affiliations and business structures in issues of healthcare development at the regional level. Using the example of healthcare in the Moscow and Sverdlovsk regions, the Yamalo-Nenets and Khanty-Mansi Autonomous Okrugs, the possibilities of introducing the achievements of fundamental medical science and applied economic science into practical healthcare, using effective forms of interdepartmental cooperation and public-private partnership tools were studied. The achievement of positive dynamics of medical and demographic indicators and economic effects has been proven due to the reduction of socio-economic losses at the societal level based on the successful interaction of various institutions in the field of regional healthcare. A set of measures has been proposed for the development of high-tech regional healthcare: increasing funding for the industry, reducing the number of stages from the introduction of innovations to practical application in medicine, broader involvement of various institutions in the health protection of the population, interdisciplinary projects, regional programs, and social and public-private partnership instruments.

Keywords: high-tech healthcare, institutional interaction, medical and economic indicators, economic effect.

JEL classification: I15, I18, R13.

Для цитирования: Кривенко Н.В. Возможности институционального взаимодействия на пути развития высокотехнологичного регионального здравоохранения // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 141–153. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_141.

Статья поступила в редакцию: 16.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 22.11.2024 г. Принята к публикации: 23.11.2024 г.

For citation: Krivenko N.V. Possibilities of institutional interaction towards the development of high-tech regional healthcare // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 141–153. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_141.

The article was submitted to the editorial office: 16/11/2024. Approved after review: 22/11/2024. Accepted for publication: 23/11/2024.

Благодарность

Статья выполнена в соответствии с планом научно-исследовательских работ Института экономики Уральского отделения РАН.

Acknowledgments

The article was prepared in accordance with the plan of scientific research works of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences.

Введение

В условиях сложной геополитической обстановки, демографических вызовов для России особое значение имеет сохранение человеческого потенциала населения и его здоровья. Интересы национальной и экономической безопасности России диктуют необходимость сокращения прямых и косвенных потерь общества за счет снижения заболеваемости, инвалидности, смертности, прежде всего в трудоспособном возрасте, что актуализирует роль высокотехнологичного здравоохранения.

«Высокотехнологичная медицинская помощь, использование информационных технологий и подготовка специалистов являются главными приоритетами в отечественном здравоохранении» – заявил Президент России В.В. Путин. Вице-премьер РФ Татьяна Голикова отмечает, что «число пациентов, получающих в России высокотехнологичную помощь, с 2000 года увеличилось более чем в 17 раз – с 92 тыс. до 1,6 млн. в 2023 году, что способствовало наряду с реализацией национальных проектов и различных профильных программ снижению смертности от сердечно-сосудистых заболеваний на 33%, от дорожно-транспортных происшествий – в 2,4 раза, младенческая смертность с 2000 года снизилась в 3,5 раза» [15].

В то же время в условиях недостаточного финансирования российского здравоохранения (в 2021 году – 3,8% от ВВП в России, 10-15% от ВВП – в развитых странах) остаются проблемы доступности и качества медицинской помощи населению, что актуализирует научную проблематику поиска путей поддержки развития отрасли со стороны гражданского и научного сообщества. Таким образом, целью статьи является анализ возможностей институционального взаимодействия науки и практического здравоохранения, органов государственной власти, организаций различной ведомственной принадлежности, бизнес-структур на пути развития высокотехнологичного здравоохранения на региональном уровне.

Обзор литературы

Идеи гармоничного развития человека путём сохранения здоровья были впервые сформулированы в трудах М. Ломоносова [2], развиты в трудах Г. Захарьина [8], который ввел понятие об организме как о целостной системе, выступая за внедрение профилактики и гигиены в медицине, метод индивидуализации, И. Мечникова, известного биолога и естествоиспытателя, нобелевского лауреата, который внес существенный вклад в такие науки, как микробиология, эволюционное учение, гигиена, антропология и другие отрасли знания [13], а также других учёных, что демонстрирует эволюцию междисциплинарного похода к проблемам здоровьесбережения населения.

На современном этапе управление здравоохранением включает совокупность мер экономического, социального, культурного, научного, медицинского, санитарно-эпидемиологического характера при активной роли государства [12, с. 23]. Целесообразно исследовать аспекты институционального взаимодействия в сфере здравоохранения на примере трудов отечественных и зарубежных учёных.

А.В. Решетников предлагает рассматривать современную концепцию охраны здоровья на основе развития корпоративных отношений, координации усилий как со стороны государства, так и со стороны различных ведомств, неправительственных, частных организаций [12, с. 23].

Отмечается многовекторность развития институциональной среды здравоохранения Российской Федерации, её влияние на эффективность отрасли [16]. Е.А. Боркова и др. отмечают размытость приоритетов инновационной деятельности в российском здравоохранении, недостаточный уровень внедрения научных исследований в медицинскую практику [1]. В представленной декларации ООН делается акцент на необходимость широкого взаимодействия гражданского общества, частного сектора и научного сообщества в разработке, осуществлении и оценке стратегий в области здравоохранения, прогресса в достижении национальных целей, связанных с обеспечением всеобщего охвата услугами здравоохранения [3].

Зарубежные исследователи в качестве ответных мер на ежегодное удорожание медицинских услуг, а также для широкого внедрения новаций в отрасли предлагают привлекать инструменты государственно-частного партнерства [6; 17–24]. Несмотря на широкий спектр рассматриваемых вопросов российскими и зарубежными исследователями по данной научной проблематике, на сегодняшний день отсутствует анализ процессов институционального взаимодействия в сфере здравоохранения на региональном уровне, его влияния на развитие высокотехнологичного здравоохранения, что актуализирует целесообразность дальнейшего изучения данной тематики.

Материалы и методы

Исследование проведено с использованием системного, интегративного, межведомственного, междисциплинарного, многоуровневого подходов, методов статистического, сравнительного анализа. Материалами исследования являются статистические данные Федеральной службы государственной статистики РФ: «Здравоохранение в России», «Регионы России. Социально-экономические показатели», «Бюллетень Министерства здравоохранения Свердловской области».

Анализ состояния здоровья населения России за 2020–2022 гг. свидетельствует о следующих тенденциях (табл. 1).

Таблица 1

Динамика показателей состояния здоровья населения России за 2020-2022 гг.

Показатели	2020	2021	2022	Динамика 2022/2020, %
Заболеваемость населения по основным классам, группам и отдельным болезням на 100 тыс. человек:				
Зарегистрировано заболеваний у пациентов – всего	75 347,8	84 923,4	88 909,6	118
из них:				
болезни системы кровообращения	23 980,4	24 616,0	26 088,6	108,8
новообразования	4 828,7	4 955,9	5 191,4	107,5
болезни органов дыхания	41 509,3	45 236,7	46 949,5	113,1
в том числе с диагнозом, установленным впервые в жизни:	75 347,8	84 923,4	88 909,6	118
болезни системы кровообращения	2 912,9	3 026,6	3 359,4	115,3
новообразования	975,0	1 008,1	1 086,4	111,4
болезни органов дыхания	36 743,8	36 743,8	42 203,8	114,8
Численность лиц в возрасте 18 лет и более, впервые признанных инвалидами тыс. человек на 10 тыс. человек	48,2	46,4	48,6	100,8
из них:				
инвалиды I группы	122	118	124	101,6
инвалиды II группы	198	194	209	106
инвалиды III группы	240	224	233	97
Умершие по основным классам причин смерти на 100 тыс. человек населения	1 460,2	1673,9	1294,1	88,6
из них:				
от болезней системы кровообращения	640,8	640,3	566,8	88,5
от новообразований	202,0	194,1	191,6	94,8
от внешних причин смерти	95,3	95,3	99,5	104,4
Умершие в трудоспособном возрасте от всех причин (на 100 тыс. человек населения соответствующего пола и возраста)	548,2	604,6	536,3	97,8
из них:				
от болезней системы кровообращения	167,9	169,3	159,9	95,2
от новообразований	75,9	74,3	76,5	100,7
от внешних причин смерти	113,6	116,7	125,3	110,2

Источник: составлено автором по данным [4]

Несмотря на сокращение смертности в целом в динамике за 2020-2022 гг., что свидетельствует об успехах отечественной медицины, отмечается рост смертности населения в трудоспособном возрасте от новообразований, от внешних причин смерти. Следует отметить в целом за рассматриваемый

период в условиях постарения населения рост заболеваемости населения, в т.ч. по профилям – болезни системы кровообращения, болезни органов дыхания, новообразования и др., а также увеличение числа инвалидов.

Возможности интеграции науки и практического здравоохранения на пути развития высокотехнологичного здравоохранения на региональном уровне

Главной проблемой внедрения инноваций как в российской экономике, так и в медицине, является длительный процесс от разработки до реализации на практике. Преимущества интеграции науки и практического здравоохранения наглядно демонстрирует опыт факультета фундаментальной медицины МГУ. Ректор МГУ академик В.А. Садовничий отметил, что «факультет фундаментальной медицины, выдающимися выпускниками которого были И.М. Сеченов, Н.И. Пирогов, Н.В. Склифосовский, был воссоздан в 1992 году, в 2021 году началась подготовка магистров по уникальному направлению – регенеративной биомедицине. Возможности внедрения высоких технологий реализуются на базе университетской клиники при МГУ, объединяющей ведущих медицинских специалистов» [9].

«Высокий уровень экспертов МГУ позволил в период пандемии коронавируса развернуть на территории вуза высокотехнологичный госпиталь. Кроме того, протокол лечения коронавируса, разработанный медицинскими специалистами университета, был рекомендован в медицинских учреждениях Москвы. В ноябре 2023 г. решением Ученого совета в Московском университете был создан Медицинский образовательный институт, объединивший факультет фундаментальной медицины, университетскую клинику и Центр регенеративной медицины, в коллектив которого вошли более 20 академиков и членов-корреспондентов Российской академии наук. В медицинскую практику внедрены выдающиеся медицинские разработки исследователей МГУ: создание системы навигации по хирургическому полю в урологии на основе технологий фотоники; высокоинтенсивный ультразвук, анализ гомеостаза и гемодинамики; методы дизайна новых лекарств при помощи искусственного интеллекта и др.» [9].

В.И. Игнатьева и др. отмечают значительные социально-экономические потери для государства вследствие инсульта – «в течение первого года после инсульта экономический ущерб составляет 0,3% годового ВВП страны» [5, с. 14]. Кроме того, помимо высокой смертности, большую роль «в формировании бремени инсульта играет инвалидизация, а также сокращение вклада в экономику родственников, осуществляющих уход за больными, в год в среднем на 1 случай инсульта социально-экономический ущерб для государства составляет 0,9–1,2 млн руб.» [5, с. 14]. Таким образом, сокращение потерь на уровне общества вследствие заболеваемости, инвалидности, смертности от болезней системы кровообращения является актуальной задачей для российского здравоохранения на сегодняшний день.

ООО «Клиника Института Мозга», межрегиональный Центр медицинской реабилитации в г. Берёзовский, Свердловской области, был создан в конце 2004 года под руководством доктора медицинских наук, профессора А.А. Белкина ООО «Клиника Института Мозга» – специализированная клиника, известная в России и за рубежом, «собравшая лучшие мировые технологии лечения пациентов с заболеваниями нервной системы, где впервые в России еще в 2009 году была внедрена телемедицина для оказания диагностической и консультативной помощи пациентам из любых городов и стран, а также первая среди клиник в сфере реабилитации пациентов была подключена к системе финансирования за счет ОМС. За это время была проведена реабилитация 15 000 пациентов из 39 регионов нашей страны и 6 стран дальнего и ближнего зарубежья, всем им удалось помочь, что позволило создать фундаментальную реабилитацию, уникальный подход восстановления не только после травм, инсультов, инфекций, но и любых критических состояний, связанных с лечением в реанимационных отделениях» [14].

Основными направлениями деятельности являются нейрореабилитация пациентов после инсультов с момента развития неотложного состояния до амбулаторного этапа социально-бытовой адаптации и превентивная неврология. В ООО «Клиника Института Мозга» применяется навигационная стимуляции мозга (NBS) – технология, не имеющая аналогов в стране. Данный метод, основанный на транскраниальном магнитном картировании коры головного мозга, позволяет найти у пациента новые функциональные двигательные центры парализованных конечностей и проводить их направленную стимуляцию. ООО «Клиника Института Мозга» является также учебной базой для ГБОУ ВПО «Уральский государственный медицинский университет». Директор ООО «Клиника Института Мозга» Белкин А.А. является Лауреатом премии Правительства РФ 2023 года за разработку метода нейрореабилитации [14]. Одним из результатов деятельности ООО «Клиника Института Мозга» за период 2005–2023 годы является снижение показателей смертности населения Свердловской области от болезней системы кровообращения на 26% (табл. 2).

Таблица 2

Динамика показателей смертности от болезней системы кровообращения в Свердловской области за 2005-2023 гг., на 100 тыс. населения

Показатели	2005	2020	2021	2022	2023	Динамика 2023/2005, %
Смертность всего населения от болезней системы кровообращения	906,2	736,5	689,9	670,4	670,3	74%

Источник: составлено автором по данным [10]

Примером успешной интеграции фундаментальной медицинской и прикладной экономической науки, работе в мультидисциплинарной команде медиков, экономистов, математиков, является разработка и внедрение в практическое здравоохранение Свердловской области следующих программ:

– Разработана методика и зарегистрирована программа для ЭВМ «Оценка многоаспектного экономического эффекта в здравоохранении» (Н.В. Кривенко, Д.С. Быков, А.И. Цветков Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RU 2019661221, 23.08.2019. Заявка № 2019617883 от 28.06.2019).

– Разработана и зарегистрирована программа для ЭВМ «Динамическая модель определения соотношений показателей эффективности, устойчивости и зоны риска для региональной системы здравоохранения» (Н.В. Кривенко, Д.С. Быков, А.И. Цветков Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RU 2020661224, 18.09.2020. Заявка № 2020660283 от 09.09.2020).

Таким образом, исследования доказывают целесообразность интеграции науки и практического здравоохранения, способствующих внедрению высоких технологий, снижению социально-экономических потерь на уровне общества.

Возможности институционального взаимодействия органов государственной власти, организаций различной ведомственной принадлежности, бизнес-структур на пути развития высокотехнологичного здравоохранения на региональном уровне

Одним из успешных примеров межведомственного взаимодействия в сфере здравоохранения является опыт Ямало-Ненецкого автономного округа.

В 2024 году Ямало-Ненецкий автономный округ (ЯНАО) стал победителем на II Всероссийской премии «Оргздрав: Лидеры отрасли» в номинации «Цифровая трансформация в здравоохранении: интересные решения» [6]. Медицинские работники используют цифровые ассистенты и нейросети, централизованное прочтение ЭКГ. В округе внедрены:

– цифровые больничные листы и рецептурные книги;

– искусственный интеллект;

– пилотный проект по мониторингу здоровья детей;

– Централизованная настройка межведомственного взаимодействия: Роспотребнадзор, Соцзащита, Сбербанк, Министерство образования и т.д.;

– все аналитические инструменты с внедрённым искусственным интеллектом – отечественного производства [6].

В условиях дефицита финансирования отечественного здравоохранения требуется привлечение дополнительных инструментов, способствующих улучшению состояния инфраструктуры отрасли, развитию современных методов диагностики и лечения, сохранению на региональном уровне

доступности для населения медицинской помощи, взаимодействие властных структур, коммерческих и некоммерческих организаций, успешное сотрудничество которых способствует достижению синергетических эффектов на уровне общественного развития.

Примерами такого сотрудничества являются:

– Социальное партнерство: в рамках взаимодействия субъектов всех секторов социально-экономических отношений – социальные инициативы, направленные на модернизацию здравоохранения, развитие высоких технологий, разработку и внедрение медико-социальных программ по профилактике заболеваний, реабилитации, здоровому образу жизни.

– Государственно-частное партнерство: взаимодействие государства и частного коммерческого сектора для улучшения инфраструктуры, модернизации объектов здравоохранения, внедрения в практику медицинских организаций высокотехнологичных методов лечения.

Создание Сургутского окружного клинического центра охраны материнства и детства в Ханты-Мансийском автономном округе с привлечением инструментов государственно-частного партнерства способствовало повышению комфорта и качества оказания медицинской помощи, сокращению показателей младенческой смертности в динамике за 2005-2022 годы на 56% (табл.3).

Таблица 3

Динамика показателей младенческой смертности в ХМАО за 2005-2022 гг., число детей, умерших в возрасте до 1 года, на 1 000 родившихся живыми

Коэффициенты младенческой смертности	2005	2010	2015	2020	2021	2022	Динамика 2022/2005, %
ХМАО	7,3	4,3	5,0	3,6	3,8	3,2	44%

Источник: составлено автором по данным [11]

Успешный опыт построения в 2015 году в рамках государственно-частного партнерства Центра ядерной медицины «ПЭТ-Технолоджи» в Свердловской области свидетельствует о следующих достижениях в онкологической службе. Созданный кластер ядерной медицины оснащён современным оборудованием, что позволяет на фоне роста заболеваемости населения улучшать диагностику, проводить исследования методами позитронно-эмиссионной томографии, оплата медицинских услуг осуществляется по системе обязательного медицинского страхования [17].

Институциональное взаимодействие в деятельности кластера ядерной медицины в онкологической службе осуществляется по следующим направлениям:

– создание корпуса радионуклидной терапии, лабораторно-радиохимического комплекса, центра радиохирургии и расширение применения позитронно-эмиссионной томографии (ПЭТ);

– формирование циклотронного центра на базе Уральского федерального университета с целью производства радиофармпрепаратов для диагностики онкологических и сердечно-сосудистых заболеваний;

– разработки новых способов селективной доставки противоопухолевых лекарственных препаратов с помощью тканевых пенетрантов («Тизоль», «Силативит») и наночастиц металлов, покрытых углеродом, с целью их применения для терапии злокачественных новообразований (совместно с Уральским отделением Российской академии наук) и др. [20].

В результате развития высоких технологий в онкологической службе Свердловской области растёт выявляемость пациентов с обнаруженными онкопатологиями благодаря улучшению своевременной диагностики, число пациентов, проживших более пяти лет [20].

Проведенные исследования на примере Свердловской области демонстрируют примеры эффективного институционального взаимодействия в сфере регионального здравоохранения. Как следует из табл. 4, за период с 2005 по 2023 гг. в Свердловской области смертность трудоспособного населения снизилась на 35%.

Таблица 4

Динамика смертности в трудоспособном возрасте в Свердловской области за 2005-2023 гг., число умерших на 100 000 человек соответствующего возраста

Показатели	2005	2010	2015	2020	2021	2022	2023	Динамика 2023/2005, %
Смертность населения в трудоспособном возрасте	886,7	650,4	650,2	538,1	694,3	619,2	576,8	65%

Источник: составлено автором по данным [10; 11]

В табл. 5 представлен расчёт экономического эффекта от снижения потерь по смертности трудоспособного населения в Свердловской области в 2023 году по сравнению с 2005 годом.

***Таблица* 5**

Экономический эффект от снижения в динамике потерь по смертности трудоспособного населения Свердловской области за 2005-2023 гг.

Показатели	2005	2023
Число умерших в трудоспособном возрасте, чел.	24024	13663
Разница, чел.		10361
ВРП на 1 занятого в Свердловской области, руб.		1 633 700,0
Экономический эффект от снижения потерь по смертности трудоспособного населения, руб.		16 926 765 700,0

Источник: рассчитано автором

Исходя из следующих данных: ВРП в год на 1 занятого в Свердловской области в 2023 году – 1,63 млн руб., сокращение числа умерших в трудоспособном возрасте в 2023 году по сравнению с 2005 годом – 10 361 человек, экономический эффект от снижения потерь по смертности трудоспособного населения в Свердловской области в 2023 году составил 16,9 млрд рублей, в том числе благодаря высокотехнологичному здравоохранению.

Таким образом, проведённые исследования свидетельствуют о возможности эффективного институционального взаимодействия на пути развития высокотехнологичного здравоохранения на региональном уровне: улучшении медико-демографических показателей, сокращении социально-экономических потерь на уровне общества.

Заключение

Анализ показал прогрессивные изменения в развитии высокотехнологичного здравоохранения на российском и региональном уровнях. В тоже время демографические угрозы в условиях постарения населения, а также дефицит финансирования отрасли требуют более широкого привлечения различных институтов в деле сохранения здоровья населения на уровне страны и регионов.

Таким образом, институциональное взаимодействие на пути развития высокотехнологичного здравоохранения должно включать:

– Повышение государственного финансирования отрасли на уровне не менее 7–10% от ВВП.

– Активное внедрение новейших достижений фундаментальной и прикладной науки, инноваций в практическое здравоохранение при сокращении времени от разработки до применения.

– Разработку и внедрение наряду с государственными программами в сфере здравоохранения региональных программ по профилактике заболеваемости, медицинских и социальных проектов по снижению инвалидности и смертности в результате реабилитации пациентов и т.д.

– Государственно-частное и социальное партнерство, направленное на модернизацию отрасли, оснащение медицинских организаций современным оборудованием, внедрение высокотехнологичных методик лечения.

Перспективой будущих исследований является разработка комплексного механизма институционального взаимодействия в сфере здравоохранения на региональном уровне в целях повышения уровня инновационности отрасли, оказания высокотехнологичной медицинской помощи населению.

Литература

1. Боркова Е.А., Наполова Е.А., Орлов Е.Р. Проблемы развития и внедрения инноваций в здравоохранении в России // Креативная экономика. 2019. № 7. С.1496–1502.
2. Бычихин Н.П. М.В. Ломоносов и его роль в развитии здравоохранения // В сборнике «Слово о Ломоносове». Архангельск. 1980. С.160-171.
3. Всеобщий охват услугами здравоохранения: совместные усилия по построению более здорового мира. Политическая декларация ООН. Резолюция Генеральной Ассамблеи 74/2 от 23.09.2019 г. URL: https://www.who.int/ru/news-room/detail/17–10–2019-universal-health-coverage-passes-key-global-milestone.
4. Здравоохранение в России. 2023: Стат.сб. / Росстат. М., 2023. 179с.
5. Игнатьева В.И., Вознюк И.А., Шамалов Н.А., Резник А.В., Виницкий А.А., Деркач Е.В. Социально-экономическое бремя инсульта в Российской Федерации // Журнал неврологии и психиатрии им. С.С. Корсакова. Спецвыпуски. 2023. № 123 (8–2). С. 5–15.
6. Каппелларо Дж., Лонго Ф. Институциональные государственно-частные партнерства в сфере основных медицинских услуг: опыт Италии // Health Serv Res 2011. № 11 (82). URL: https://doi org/10/1186/1472-6963-11-82
7. Конгресс Оргздрав. Всероссийская премия «Оргздрав: лидеры отрасли». Конференция Оргздрав-2024. URL: https://congress.orgzdrav.com/orgzdrav.
8. Моргошия Т.Ш., Инкин А.В. Научное наследие профессора Г.А. Захарьина (1829-1897) великого клинициста и педагога. К 125-летию со дня смерти ученого // Клиническая нефрология. 2022. № 3 (Т.14). С. 86–92.
9. О достижениях МГУ в медицинской науке рассказал В.А. Садовничий на заседании Президиума Российского Союза ректоров/ Информация взята с портала «Научная Россия» . URL: https://scientificrussia.ru/.
10. Основные показатели здоровья населения и деятельности медицинских организаций Свердловской области. Бюллетень МЗ Свердловской области, 2023. 397с.
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2023: 1126 с.
12. Решетников А.В. Экономика здравоохранения: учеб. пособие. 2-е изд. / Под ред. А. В. Решетникова. М: ГЭОТАР-Медиа, 2010. 272 с.
13. Сухомлинов К. Медики, изменившие мир: от Гиппократа до Бурденко. М.: ЭКСМО, 2014. 383 с.
14. Центр медицинской реабилитации Уральского федерального округа. URL: https://www.neuro-ural.ru/.
15. Число получающих высокотехнологичную медпомощь в РФ с 2000 года увеличилось в 17 раз. URL: https://tass.ru/ekonomika/19255039.

16. Швец Ю.Ю. Институциональные основы развития системы здравоохранения Российской Федерации // АНИ: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 1 (14). С.65–68.

17. Bonfim L.R.C., Segatto A.P., Gonclaves S.A. A conical-helix model of technology transfer and public-private partnerships for technological development in Brazilian public health // Technology in Society. 2018.Vol. 53. P. 110–123.

18. Chauhan Y., Marisetty V.B. Do Public-Private Partnerships Benefit Private Sector? Evidence from an Emerging Market // Research in International Business and Finance. 2018. Vol. 47. P. 563–579.

19. Kostyak L., Shaw D.M., Elger B., Annaheim B. A means of improving public health inlow- and middle-income countries? Benefits and challenges of international public–privatepartnerships //Public Health. 2017. Vol. 14.P.120–129.

20. Krivenko N., Shershever A., Elishev V. Effective Public-Private Partnership In Regional Healthcare European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS. 2021. Vol. 105. P. 205–216.

21. Measuring universal health coverage based on an index of effective coverage of health services in 204 countries and territories, 1990–2019: a systematic analysis for the Global Burden of Disease Study 2019 // Lancet. Vol. 396. P. 1250–1284.

22. Medhekar A. Public-private Partnerships for Inclusive Development: Role of Private Corporate Sector in Provision of Healthcare Services // Procedia - Social and BehavioralSciences. 2014. Vol 157. P. 33–44.

23. Public spending on health: a closer look at global trends / eds. K. Xu, A. Soucat, J. Kutzin, C. Brindley, N. Maele, H. Touré, M. Garcia, D. Li, H. Barroy, G. Flores, T. Roubal, C. Indikadahena, V. Cherilova, A. Siroka // Working Paper. Geneva: World Health Organization. 2018. Vol.18. Iss. 3. 52 p.

24. Wong E.L.Y., Yeoh E., Chau P.Y.K., Yam C.H.K., Cheung A.W.L., Fung, H. How shall we examine and learn about public-private partnerships (PPPs) in the health sector? Realist evaluation of PPPs in Hong Kong // Social Science & Medicine. 2015. Vol. 147. P. 261–269.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/prodvizhenie-czifrovoj-ekonomiki-v-sfere-chastnogo-predprinimatelstva/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 37.014
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_154



ПРОДВИЖЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СФЕРЕ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Березин И.В., *аспирант, Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия*

Аннотация. Целью статьи является исследование текущего уровня интеграции цифровых технологий в сфере частного предпринимательства России и разработка рекомендаций для повышения эффективности цифровой трансформации. Показано, что цифровая трансформация способствует увеличению уровня инноваций, модернизации традиционных бизнес-моделей, повышению производительности и конкурентоспособности предпринимательского сектора. В статье подтверждается тезис о том, что цифровая трансформация способствует повышению уровня инноваций и оказывает положительное влияние на создание условий для устойчивого роста экономики в целом. Выявлены основные барьеры цифровизации сектора частного предпринимательства, которые включают нехватку финансовых ресурсов, недостаток готовых технологических решений, соответствующих специфике бизнеса, низкий уровень цифровых компетенций у сотрудников, ограниченную цифровую инфраструктуру и избыточное административное регулирование. Преодоление выявленных барьеров и интенсификация процессов цифровой трансформации возможны в условиях активной государственной поддержки посредством предоставления грантов, субсидий и программ стимулирования цифровизации. Также целесообразна разработка универсальных цифровых решений, которые будут адаптированы под потребности малых и средних предприятий. Для успешной интеграции новых технологий важны условием является наличие необходимых компетенций у персонала. Таким образом, создание образовательных инициатив для повышения цифровой грамотности предпринимателей и их сотрудников также выступает одним из условий успешного преодоления барьеров, возникающих на пути цифровизации российского сектора частного предпринимательства.

Ключевые слова: инновации, цифровая экономика, цифровизация, частное предпринимательство, цифровые технологии.

PROMOTING THE DIGITAL ECONOMY IN PRIVATE ENTREPRENEURSHIP

Berezin I.V., *graduate student, Ivanovo State University, Ivanovo, Russia*

Abstract. The purpose of the article is to study the current level of integration of digital technologies in the field of private entrepreneurship in Russia and to develop recommendations for improving the effectiveness of digital transformation. It is shown that digital transformation contributes to an increase in the level of innovation, modernization of traditional business models, and increased productivity and competitiveness of the business sector. The article confirms the thesis that digital transformation contributes to an increase in the level of innovation and has a positive impact on creating conditions for sustainable growth of the economy as a whole. The main barriers to digitalization of the private enterprise sector have been identified, which include a lack of financial resources, a lack of ready-made technological solutions that meet the specifics of the business, a low level of digital competencies among employees, limited digital infrastructure and excessive administrative regulation. Overcoming the identified barriers and intensifying the processes of digital transformation is possible in conditions of active state support through the provision of grants, subsidies and programs to stimulate digitalization. It is also advisable to develop universal digital solutions that will be adapted to the needs of small and medium-sized enterprises. For the successful integration of new technologies, the necessary competencies of the staff are important. Thus, the creation of educational initiatives to improve the digital literacy of entrepreneurs and their employees is also one of the conditions for successfully overcoming the barriers that arise on the way to digitalization of the Russian private enterprise sector.

Keywords: innovation, digital economy, digitalization, private entrepreneurship, digital technologies.

JEL classification: O38, D2, L11.

Для цитирования: Березин И.В. Продвижение цифровой экономики в сфере частного предпринимательства // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 154–162. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_154.

Статья поступила в редакцию: 14.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 25.11.2024 г. Принята к публикации: 25.11.2024 г.

For citation: Berezin I.V. Promoting the digital economy in private entrepreneurship // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 154–162. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_154.

The article was submitted to the editorial office: 14/11/2024. Approved after review: 25/11/2024. Accepted for publication: 25/11/2024.

Введение

В современном мире цифровизация стала неотъемлемой частью экономического и социального развития. Переход к цифровой экономике требует от предприятий адаптации и обновления традиционных бизнес-процессов, что открывает новые возможности для инноваций и повышения конкурентоспособности. Технологические достижения, такие как Интернет вещей, большие данные и искусственный интеллект, способствуют созданию более эффективных и гибких бизнес-моделей, которые отвечают требованиям времени. Цифровизация частного предпринимательства может помочь российской экономике преодолеть барьеры, связанные с масштабом бизнеса, стимулировать его рост и способствовать внедрению инноваций. Однако преимущества новейших цифровых технологий могут получить только те субъекты экономики, которые успешно интегрировали их в собственные бизнес-процессы. Также, как отмечают современные российские исследователи, в секторе частного предпринимательства цифровизация происходит медленно [7], что обуславливает актуальность темы исследования. Целью статьи является исследование текущего уровня интеграции цифровых технологий в сфере частного предпринимательства России и разработка рекомендаций для повышения эффективности цифровой трансформации.

Обзор литературы

Частное предпринимательство представляет собой форму хозяйственной деятельности, направленную на систематическое получение прибыли от производства, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, где субъектом предпринимательской деятельности является физическое лицо или малое предприятие [1]. Проблемные аспекты цифровизации сектора частного предпринимательства находятся в центре внимания научного сообщества. Так, в статье Ю.Н. Николаева показано, что цифровая трансформация предпринимательского сектора вносит вклад в трансформацию всей экономики, способствуя повышению конкурентоспособности и устойчивости. Согласно подходу автора, именно сектор частного предпринимательства обладает наиболее высоким потенциалом построения цифровых бизнес-моделей, поскольку именно предприниматели являются наиболее гибкими участниками экономики и обладают высоким потенциалом внедрения инновационных идей [7].

Н.В. Городнова рассматривает цифровую экономику как ключевой фактор трансформации современного общества и бизнеса, включая сферу частного предпринимательства. Цифровая экономика базируется на использовании передовых технологий, таких как искусственный интеллект, Интернет вещей, робототехника и облачные вычисления, которые позволяют значительно повысить производительность, снизить транзакционные издержки и ускорить экономические процессы [3]. Согласно подходу С.А. Арутюняна, Н.В. Соловьевой и Е.Р. Галяува, продвижение цифровой

экономики в сфере частного предпринимательства играет ключевую роль в повышении конкурентоспособности и устойчивости экономики России [1].

Однако в процессе цифровизации предпринимательского сектора выявляются определенные сложности. Среди них ключевую роль играют недостаточное развитие цифровой инфраструктуры, проблемы с доступом к финансированию для внедрения современных технологий, а также барьеры, связанные с правовой и институциональной средой. Например, избыточное административное регулирование может препятствовать активному использованию цифровых решений предпринимателями [2; 5].

Таким образом, на основе анализа научных подходов к цифровизации частного предпринимательства можно сделать вывод, что данный сектор обладает значительным потенциалом в создании цифровых бизнес-моделей. Тем не менее процесс цифровой трансформации частного предпринимательства сопровождается существенными трудностями, вызванными ограниченностью цифровой инфраструктуры, недостатком финансовых ресурсов на внедрение технологий, а также сложностями, связанными с избыточным административным регулированием и правовой неопределенностью. Данные барьеры замедляют процессы интеграции цифровых решений в бизнес-процессы и снижают эффективность использования инноваций. Следовательно, в текущих условиях практическую и теоретическую значимость приобретают исследования, направленные на продвижение цифровой экономики в сфере частного предпринимательства, способствующие повышению конкурентоспособности предпринимательского сектора, ускорению внедрения инновационных бизнес-моделей и повышению устойчивости экономики в целом.

Материалы и методы

Методами исследования выступают логический и системный анализ. Материалами исследования являются научные публикации, посвященные исследуемой проблематике, а также аналитические материалы, подготовленные Организацией экономического сотрудничества и развития, а также Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики», посвященные интеграции цифровых технологий в предпринимательском секторе экономики. В таблице 1 представлены данные использования инструментов цифровых технологий в организациях предпринимательского сектора по данным за 2022 г. в России и в мире.

Показано, что степень интеграции цифровой экономики в секторе предпринимательства в России существенно отстает от стран-лидеров. Только 11% предпринимательских структур используют технологии анализа больших данных, тогда как в странах-лидерах, таких как Нидерланды, Дания и Великобритания, этот показатель достигает 27%. Лишь 11% российских предприятий применяют технологии Интернета вещей (IoT), что значительно ниже уровня Австрии (51%). Технологии искусственного интеллекта используются только 8% предпринимателей в России, в то время как в Дании

данный показатель составляет 24%. Также несмотря на наличие развитого рынка электронной коммерции, 34% российских компаний участвуют в электронных продажах, что в два раза ниже показателя Австралии (63%). Средства шифрования применяются 41% российских компаний, что заметно ниже уровня Финляндии (62%). По показателю интеграции биометрической аутентификации Россия демонстрирует крайне низкий уровень (9%) по сравнению с Данией (91%), что отражает отставание в использовании передовых методов обеспечения безопасности данных.

Таблица 1

Показатели использования инструментов цифровых технологий в организациях предпринимательского сектора по данным за 2022 г., в % от общего числа организаций

Показатель	Россия	Страны-лидеры	Показатели страны-лидеров
Анализ больших данных	11	Нидерланды, Дания, Великобритания	27
Использование интернета вещей	11	Австрия	51
Использование технологий искусственного интеллекта	8	Дания	24
Электронные продажи	34	Австралия	63
Использование средств защиты информации (средства шифрования)	41	Финляндия	62
Использование средств защиты информации (биометрические средства аутентификации)	9	Дания	91

Источник: составлено автором по данным [4]

Данные указывают на то, что интеграция цифровой экономики в российском предпринимательском секторе находится на низком уровне по большинству ключевых показателей.

Результаты и обсуждение

Согласно аналитическому докладу, подготовленному Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики», цифровые технологии находят наибольшее применение в сфере производства продуктов и услуг. Вторым по популярности направлением их использования становится разработка продуктов и услуг, где активно применяются цифровое проектирование, моделирование и технологии 3D-печати. Однако менее широко цифровизация охватывает такие области, как маркетинг, взаимодействие с поставщиками и подрядчиками, а также стратегическое

управление, что во многом объясняется спецификой доступных технологий, которые потенциально можно внедрять в указанных процессах. Тем не менее использование цифровых решений в маркетинге и управлении обладает значительным потенциалом. Например, автоматизированный маркетинг способствует снижению затрат и повышению клиентоориентированности, тогда как применение аналитики больших данных в управлении компанией усиливает ее конкурентные преимущества и помогает принимать обоснованные стратегические решения [6].

Механизм воздействия цифровой трансформации на бизнес-процессы частных предприятий обусловлен, в первую очередь, перестройкой организационной среды малого предприятия, повышением качества используемых информационных ресурсов, повышением «цифровой» грамотности и «цифровой» культуры персонала. Частные предприятия, в отличии от государственных, испытывают такие проблемы, как недостаточное технологическое оснащение, ограничение в инвестировании, потребность в квалифицированных кадрах. Стоит отметить также серьезные финансовые ограничения, препятствующие технологическим инновациям. Частному предпринимательству не хватает интеллектуальных возможностей и капитала для внедрения цифровых технологий.

Согласно данным мониторинга цифровизации бизнеса, среди организаций, которые уже используют цифровые технологии или планируют их внедрение, основным препятствием для цифровизации более половины респондентов (56%) называют нехватку финансовых ресурсов. Еще свыше трети указывают на недостаток готовых технологических решений, соответствующих их специфике бизнеса. В условиях трансформации рынка, вызванной уходом западных поставщиков, российские компании вынуждены искать пакетные или модульные решения, которые могут быть либо сразу использованы, либо адаптированы под их индивидуальные задачи. Однако текущий уровень предложения таких решений не в полной мере отвечает растущему спросу. Кроме того, около трети респондентов отметили недостаточный уровень цифровых компетенций у сотрудников, что также затрудняет освоение новых технологий. При этом крупные компании менее подвержены влиянию этих факторов по сравнению с малым и средним бизнесом. Однако дефицит финансовых ресурсов остается наиболее распространенной проблемой для бизнеса любого масштаба [6].

Анализируя современный подход по внедрению и влиянию цифровизации на современный бизнес-процесс, предлагается алгоритм деятельности предприятия по цифровизации (см. рис. 1). Использование цифровых решений в таких областях, как маркетинг, стратегическое управление и взаимодействие с поставщиками, может обеспечить значительные преимущества. Например, автоматизация маркетинга снижает затраты и повышает клиентоориентированность, а анализ больших данных помогает принимать обоснованные стратегические решения [6].

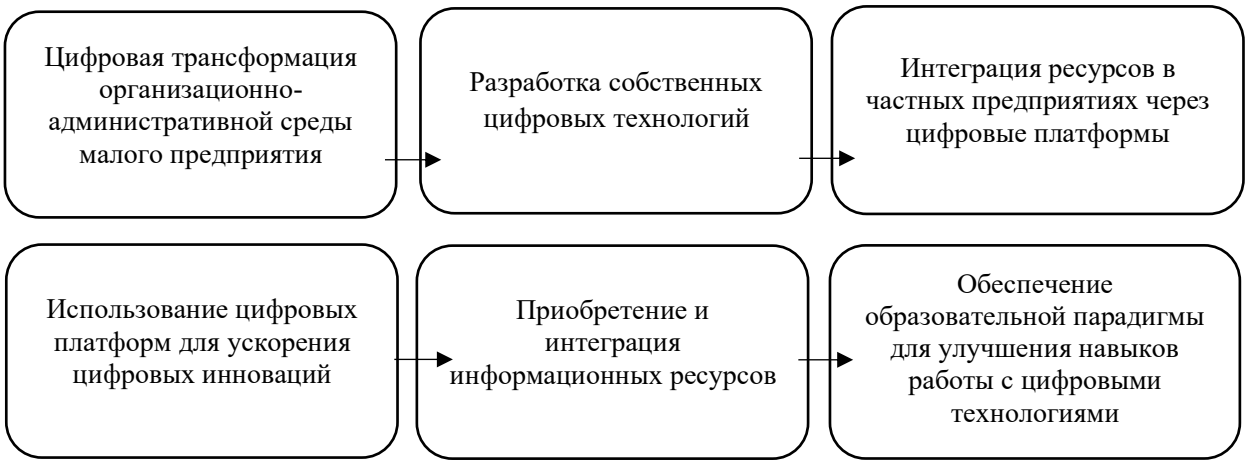


Рис. 1. Алгоритм деятельности частного предприятия по цифровизации

Необходимо отметить, что для успешной цифровой трансформации крупного и малого бизнеса, государственная поддержка – один из ключевых направлений стимулирования экономики. Можно выбрать три ключевых стимулирующих эффекта от такой политики.

Во-первых, государственная политика по инновационному развитию предоставляет частному предпринимательству широкий простор в области цифровых технологий, разделяя таким образом ключевых игроков рынка «по предметной области». Во-вторых, государственная политика направлена на повышение степени научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности организации. Смыслом третьей группы мер может являться поддержка «кадров» – прежде всего квалифицированных специалистов в области цифровизации. Необходимо внедрение образовательных программ и курсов, направленных на освоение как базовых навыков работы с ИТ, так и более сложных компетенций, таких как программирование, анализ данных, управление цифровыми проектами.

Согласно докладу Организации экономического сотрудничества и развития, развитие цифровых навыков предпринимателей напрямую влияет на конкурентоспособность всего сектора частного предпринимательства, поскольку цифровая грамотность становится ключевым фактором успешной интеграции технологий [8]. В целом поддержка государством частного предпринимательства безусловно окажет благотворное влияние на малый и средний бизнес, то есть ускорит его инновационные процессы.

Сама по себе основная причина задержки цифрового развития в организациях в большинстве случаев – это недостаточное влияние руководства и неготовность корпоративной структуры к применению цифровых технологий. В конце концов, предпринимательство позволяет комбинировать факторы производства, которые в свою очередь создают новые продукты и тиражируют их. И их внедрение после этого содействует экономическому росту в целом, укреплению социального равенства и т.д. Кроме того, предпринимательство является ключевым фактором в рамках

обеспечения занятости и улучшения качества жизни граждан. Цифровая экономика же или вообще кратно увеличивает показатели успешности бизнеса и способствует устойчивому развитию – доходу, или предоставляет простор для дальнейшего развития, например для разрешения действующих конфликтов с персоналом.

Этот процесс приводит к более эффективному использованию предприятием доступных ресурсов, возникновению новых услуг и бизнес-моделей. Он предполагает трансформацию привычных способов передачи материалов и информации в цифровые: это использование цифровых технологий, обработка и хранение больших данных, и многое другое.

Заключение

Можно заключить, что российский сектор частного предпринимательства существенно отстает по уровню интеграции цифровых технологий от стран-лидеров, таких как Дания, Нидерланды и Австралия. Основными барьерами, обуславливающими медленные темпы цифровой трансформации, выступают дефицит финансовых ресурсов, недостаток технологических решений, адаптированных к специфике малого бизнеса, нехватки цифровых компетенций у сотрудников, затрудняющая освоение новых технологий, ограниченное развитие цифровой инфраструктуры и избыточное административное регулирование.

Для повышения эффективности цифровой трансформации частного предпринимательства в России рекомендуется реализовать комплекс мер, направленных на устранение существующих барьеров и создание благоприятных условий для интеграции технологий. Необходима реализация программ финансирования и субсидирования для малых и средних предприятий, включающая предоставление грантов и субсидий на внедрение цифровых технологий и налоговые льготы. Важным элементом может стать расширение национальных проектов, таких как «Цифровая экономика», с фокусом на поддержку частного сектора.

Поскольку активность внедрения зависит от степени цифровой готовности субъектов частного предпринимательства, реализация обучающих программ, позволяющих сформировать компетенции в работе с большими данными, интернетом вещей, искусственным интеллектом и другими технологиями – является важным условием интенсификации процессов цифровизации. Также можно заключить, что упрощение доступа к современным цифровым инструментам через развитие платформенных решений и обеспечение технической поддержки, устранение избыточного административного регулирования, модернизация цифровой инфраструктуры – представляют собой мероприятия, которые позволят ускорить цифровую трансформацию сектора частного предпринимательства в экономике России.

Литература

1. Арутюнян С.А., Соловьева Н.В., Галяув Е.Р. Анализ состояния, проблем и возможностей цифровой трансформации малого и среднего бизнеса в России // Креативная экономика. 2023. Т. 17. № 12. С. 4589–4608.

2. Бенсон И.Н. Воздействие качества институциональной среды на предпринимательскую деятельность в России // Прогрессивная экономика. 2023. № 1. С. 26–40.

3. Городнова Н.В. Развитие цифровой экономики: теория и практика // Вопросы инновационной экономики. 2021. Т. 11. № 3. С. 911–928.

4. Индикаторы цифровой экономики: 2024: статистический сборник / В.Л. Абашкин, Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». М.: ИСИЭЗ ВШЭ, 2024. 276 с.

5. Каминская А.А. Неформальные институты как фактор предпринимательской активности // Прогрессивная экономика. 2024. № 2. С. 22–44.

6. Мониторинг цифровой трансформации бизнеса // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». URL: https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/890550370.pdf.

7. Николаев Ю.Н. Механизм цифровой трансформации субъектов малого и среднего предпринимательства // Прогрессивная экономика. 2023. № 1. С. 41–54.

8. Развитие цифровых навыков с целью повышения конкурентоспособности частного сектора в Узбекистане. OECD Publishing, Paris. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/ru/publications/reports/2023/05/digital-skills-for-private-sector-competitiveness-in-uzbekistan_8f1719a7/f5feecac-ru.pdf.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/vliyanie-immersivnyh-tehnologij-na-proizvoditelnost-i-effektivnost-biznesa/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 37.014
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_163



ВЛИЯНИЕ ИММЕРСИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА

Калухов В.В., *кандидат экономических наук, научный сотрудник, Институт цифровых финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия*

Дугаев М.В., *директор, Институт цифровых финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия*

Аннотация. Целью статьи является исследование взаимосвязи между иммерсивными технологиями и экономическим прогрессом бизнеса, а также анализ влияния новых технологий на производительность, инновации и конкурентоспособность компаний. В статье проводится анализ того, как внедрение иммерсивных технологий может не только повысить продуктивность и снизить затраты, но и улучшить качество продукции и услуг. Подчеркивается значимость данных технологий для устойчивого развития предприятий и их влияние на общую экономическую стабильность страны, что делает данное исследование особенно актуальным в условиях современных вызовов. Однако также рассматриваются потенциальные вызовы, связанные с интеграцией иммерсивных технологий в уже существующие бизнес-модели. Отмечается, что наряду с оптимизацией производственных процессов и улучшением характеристик продуктов могут возникать и негативные аспекты, такие как необходимость в переобучении персонала или высокие первоначальные инвестиции. В заключение делается вывод о том, что метавселенная, как одно из ключевых явлений, возникающих в рамках четвертой промышленной революции, вместе с иммерсивными технологиями, существенно трансформирует деятельность хозяйствующих субъектов. Эффективность работы предприятий, их финансовое состояние и способность адаптироваться к новым условиям оказывают значительное влияние не только на экономику страны, но и на социальную и политическую стабильность в обществе. Таким образом, внедрение иммерсивных технологий становится не только вопросом конкурентоспособности бизнеса, но и важным фактором для обеспечения устойчивого развития общества в целом.

Ключевые слова: виртуальная реальность, дополненная реальность, смешанная реальность, иммерсивные технологии, метавселенная, четвертая промышленная революция, экономическая эффективность.

THE IMPACT OF IMMERSIVE TECHNOLOGIES ON PRODUCTIVITY AND BUSINESS EFFICIENCY

Kalukhov V.V., *Ph.D in Economics, Institute of Digital Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia*

Dugaev M.V., *Director, Institute of Digital Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia*

Abstract. The purpose of the article is to study the relationship between immersive technologies and business economic progress, as well as to analyze the impact of new technologies on productivity, innovation and competitiveness of companies. The article analyzes how the introduction of immersive technologies can not only increase productivity and reduce costs, but also improve the quality of products and services. The importance of these technologies for the sustainable development of enterprises and their impact on the overall economic stability of the country is emphasized, which makes this study especially relevant in the context of modern challenges. However, the potential challenges associated with the integration of immersive technologies into existing business models are also being considered. It is noted that along with the optimization of production processes and improvement of product characteristics, negative aspects may arise, such as the need for retraining of personnel or high initial investments. In conclusion, it is concluded that the metaverse, as one of the key phenomena arising within the framework of the fourth industrial revolution, together with immersive technologies, significantly transforms the activities of economic entities. The efficiency of enterprises, their financial condition and the ability to adapt to new conditions have a significant impact not only on the country's economy, but also on social and political stability in society. Thus, the introduction of immersive technologies becomes not only a matter of business competitiveness, but also an important factor for ensuring the sustainable development of society as a whole.

Keywords: virtual reality, augmented reality, mixed reality, immersive technologies, metaverse, the fourth industrial revolution, economic efficiency.

JEL classification: O33, O38, D24.

Для цитирования: Калухов В.В., Дугаев М.В. Влияние иммерсивных технологий на производительность и эффективность бизнеса // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 163–176. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_163.

Статья поступила в редакцию: 15.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 25.11.2024 г. Принята к публикации: 26.11.2024 г.

For citation: Kalukhov V.V., Dugaev M.V. The impact of immersive technologies on productivity and business efficiency // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 163–176. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_163.

The article was submitted to the editorial office: 15/11/2024. Approved after review: 25/11/2024. Accepted for publication: 26/11/2024.

Благодарность

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Acknowledgments

The article was prepared based on the results of research carried out at the expense of budgetary funds under the state assignment of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

Введение

К XXI веку процессы информатизации и цифровизации становятся основополагающими факторами. Трансформации, связанные с переходом от применения отдельных технологий к созданию комплексных цифровых экосистем, ведут к повышению эффективности бизнес-процессов, улучшению взаимодействия между участниками рынка и более оперативной реакции на изменения во внешней среде. Технологические достижения способствуют формированию «умного общества», что связано с переходом к четвертой промышленной революции (Индустрии 4.0).

Как понятие, четвертая промышленная революция тесно связана с концепцией метавселенной – виртуальной среды, в которой пользователи могут взаимодействовать друг с другом и с цифровыми объектами в реальном времени. Метавселенная становится ключевым элементом цифровой трансформации, интегрируя различные иммерсивные технологии, такие как виртуальная (VR), дополненная (AR) и смешанная (MR) реальности. Иммерсивные технологии постепенно проникают в различные сферы общественной жизни, включая экономику отдельных предприятий, что, в свою очередь, трансформирует экономику страны в целом. За последние годы объем мирового рынка иммерсивных технологий значительно вырос, что свидетельствует о растущем интересе к этим решениям и их потенциале для дальнейшего развития. Глобальный размер рынка технологий погружения превысил 27,2 млрд долларов в 2023 году и, по прогнозам, вырастет до 144,5 млрд долларов к 2032 году [9].

Таким образом, *целью* данной статьи является исследование взаимосвязи между иммерсивными технологиями и экономическим прогрессом бизнеса, а также анализ влияния новых технологий на производительность, инновации и конкурентоспособность компаний.

Обзор литературы

Исследование концепции метавселенной и ее влияния на мировую экономику проводит Marc Schmitt. По мнению автора, развитие метавселенной открывает новые горизонты как для устойчивых, так и для прорывных инноваций, способных изменить основы конкурентной борьбы. Автор подчеркивает, что в последние годы наблюдается значительное увеличение

инвестиций в технологии и инфраструктуру, связанные с метавселенной, что указывает на сильный потенциал роста для иммерсивных технологий. Также отмечается, что быстрое исследование, создание надежной цифровой инфраструктуры и определение практических вариантов применения на ранних этапах концептуализации являются ключевыми факторами для успешной реализации этой новой возможности [15].

P.K. Peddamukkula акцентирует внимание на трансформирующем влиянии иммерсивных технологий на удовлетворенность клиентов, удержание и поведение потребителей. Автор при этом подчеркивает, что успешное внедрение иммерсивных технологий требует тщательного анализа технических преград, оценки затрат и выгод, а также соблюдения передовых практик. С учетом того, что технологии продолжают развиваться и становятся более доступными, компании, которые стратегически интегрируют иммерсивные технологии в свои подходы к взаимодействию с клиентами, могут получить значительное конкурентное преимущество [14].

С точки зрения влияния на экономические показатели авторы говорят следующее. Н.Г. Мерзликин выделяет кардинальные преимущества использования иммерсивных технологий для повышения производительности труда [5]. Н.В. Бондарчук, Л.Н. Усенко и Я.Т. Тагаев утверждают, что эффективность использования трудовых ресурсов будет расти по мере внедрения цифровых технологий [1]. Исследования О.Б. Иваненко показывают, что внедрение иммерсивных технологий в управление бизнес-процессами повышают эффективность и конкурентоспособность компаний. По мнению автора, иммерсивные технологии способствуют достижению ключевых целей, таких как оптимизация и автоматизация процессов, контроль затрат, укрепление клиентских отношений и управление рисками, позволяя предприятиям принимать более обоснованные решения по инвестициям, разработке новых продуктов и поиску рынков сбыта [2]. Потенциал влияния VR-технологий на оптимизацию производственных процессов в нефтегазовой отрасли исследует К.И. Кузьмин. Автор отмечает, что виртуальная реальность в первую очередь способствует улучшению профессиональных компетенций персонала за счет создания обучающих и симуляционных сред, что, в свою очередь, не может не отражаться в положительном ключе на развитие нефтегазовой отрасли [4].

Таким образом, анализ научных источников подтверждает важность внедрения иммерсивных технологий для повышения эффективности бизнеса и конкурентоспособности в условиях быстро меняющейся экономической среды. Компании, которые смогут адаптироваться к новым технологиям и использовать их потенциал, будут иметь значительные преимущества на рынке.

Материалы и методы

Методологическую основу исследования составляет комплексный подход, включающий анализ литературы по теме, методы сравнительного

анализа, обобщение, конкретизацию, систематизацию и дедукцию, а также кейс-стадии.

Результаты и обсуждение

Иммерсивные (от англ. immerse – «погружать») технологии, появившиеся на срезе четвертой промышленной революции, кардинально меняют устоявшийся ландшафт экономических отношений. Виртуальная (VR), дополненная (AR) и смешанная (MR) реальности, объединенные под общим термином расширенной реальности (XR), открывают новые горизонты для роста и развития компаний и экономики в целом. Новые технологии не только расширяют границы нашего восприятия за пределами реального мира, но и создают возможности для интеграции реального и виртуального пространств. Данное взаимодействие способствует оптимизации бизнес-процессов, улучшению пользовательского опыта и созданию новых бизнес-моделей, что в свою очередь ведет к повышению эффективности и конкурентоспособности компаний.

Влияние технологий погружения уже заметно в различных отраслях. От повышения вовлеченности клиентов в розничной торговле до предоставления расширенных учебных модулей в образовании, эти технологии предлагают новые способы взаимодействия с цифровым контентом. Компании используют эти достижения для создания более интересных и эффективных решений для своих клиентов и сотрудников.

Сфера применения иммерсивных технологий значительно расширилась, охватывая не только развлекательную индустрию, но и множество других областей. Возможности использования иммерсивных технологий в разных секторах экономики можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1

Применение иммерсивных технологий в разных секторах экономики

№	Сектор экономики	Способы применения иммерсивных технологий	Примеры
1.	Производство	– Виртуальный дизайн продукта и прототипирование для оптимизации производственных процессов, строительства и городского планирования; – дистанционное консультирование для целей оперативного устранения неполадок, сокращения времени простоя; – обучение и оптимизация сборочной линии, поскольку новые сотрудники могут практиковать работы по сбору в безопасной обстановке с помощью виртуальных учебных модулей.	Boieng внедрил сложное решение на базе Microsoft Azure. Данная система получает огромные объемы данных от датчиков, встроенных в самолеты, включая данные о работе двигателя, данные управления полетом и показания окружающей среды. В итоге: сокращение расходов на техническое обслуживание на 20%; минимизация задержек рейсов на 35%; повышение общей безопасности самолетов.
2.	Здравоохранение	– Виртуальные платформы здравоохранения, которые перемещают телемедицину и дистанционный уход за пациентами в экосистемы метавселенной; – отвлечение пациентов от дискомфорта и боли во время операций, погружая их в виртуальную среду; – восстановление пациентов после физических травм или инвалидности, путем применения интерактивных занятий и симуляций.	Ученые из Мичиганского университета разработали технологию, позволяющую врачам «видеть» местоположение боли пациента в реальном времени с помощью очков дополненной реальности. Эта система, названная CLARAi, использует искусственный интеллект и нейровизуализацию для анализа данных мозга, что особенно полезно для пациентов под анестезией или с эмоциональными расстройствами, которые не могут точно описать свою боль

3.	Обучение	– Виртуальные лекции с эффектом погружения, такие как виртуальные экскурсии или интерактивные симуляции, или адаптация и профессиональное развитие в средах XR.	Используемая американской компанией Walmart Inc. иммерсивная технология Strivr сократила время обучения сотрудников на 96% (с 8 часов до 15 мин) с увеличением эффективности обучения (70% обучающихся путем применения иммерсивной технологии превосходят в знаниях и навыках сорудников, не обучавшихся через иммерсивные технологии)
4.	Развлечения	– Иммерсивные видеоигры, которые стирают границы между реальным и виртуальным мирами; – виртуальное посещение концертов, кинотеатр, музеев, выставок и других культурно-просветительских мероприятий.	Такие игры, как Fortnite, Roblox и Minecraft, являются первыми сетевыми компьютерными играми, которые включают элементы метавселенной.
5.	Спорт	Виртуальные спортивные соревнования, иммерсивные тренировки по фитнесу с поддержкой VR/AR и коучинг.	Сервис Supernatural, распространенный только в США и Канаде, являющийся частью Meta[1], выступает в качестве виртуального фитнес-сервиса на площадке Meta Quest. Благодаря сервису пользователь может погрузиться в потрясающие места по всему миру, где профессиональный тренер проведет его через индивидуальные тренировки.
6.	Путешествия	Виртуальный туристический опыт, такой как исследование экзотических мест и исторических мест из дома.	Everest VR (от Sólfar Studios) – это интерактивный VR-туризм на Эверест. Данный симулятор представляет путешествие к вершине Эвереста с остановками, ледопадом и захватывающими приключениями.
7.	Розничная	– Виртуальные торговые центры, 3D-	Запущенное в 2017 году приложение IKEA Place

[1] Организация Meta, а также ее продукты Instagram и Facebook признаны экстремистскими и запрещены на территории РФ

	продажа	визуализация продуктов, виртуальный брендовый опыт, виртуальные примерочные и выставочные залы; – демонстрация товаров с помощью голограмм, виртуальных туров или интерактивных 3D-моделей.	позволяет клиентам использовать технологию дополненной реальности для виртуальной расстановки мебели IKEA в своих домах. Это приложение обеспечивает реалистичное трехмерное представление мебели, помогая клиентам визуализировать, как товары будут выглядеть и вписываться в их пространство. По данным IKEA, приложение было загружено более 8 миллионов раз, с точностью 98% по масштабу и размерам товара, что значительно улучшает процесс принятия решений для клиентов. Кроме того, были оптимизирована цепочка поставок и управления запасами: на логистику затраты были снижены на 40%, уровень обслуживания был повышен на 30%, а затраты на инвентаризацию снижены на 15%
8.	Финансовые услуги	– Новые формы цифровой валюты, платежей и инвестиционных опций (криптовалюты, невзаимозаменяемые токены); – онлайн-банкинг; – обнаружение и предотвращение мошенничества; – инвестиционные и торговые симуляции.	JP Morgan Chase & Co, крупнейший банк в США, стал первым банком в мире, который вошел в метавселенную на Уолл-стрит. JP Morgan открыл свой виртуальный офис под названием «Onyx» на платформе метавселенной на основе блокчейна Decentraland

Источник: составлено авторами по данным [6; 8; 10; 11; 12; 15; 16; 17]

Объем использования иммерсивных технологий в секторах экономики и их доля на мировом рынке иммерсивных технологий за 2023 г. указаны на рис.1.

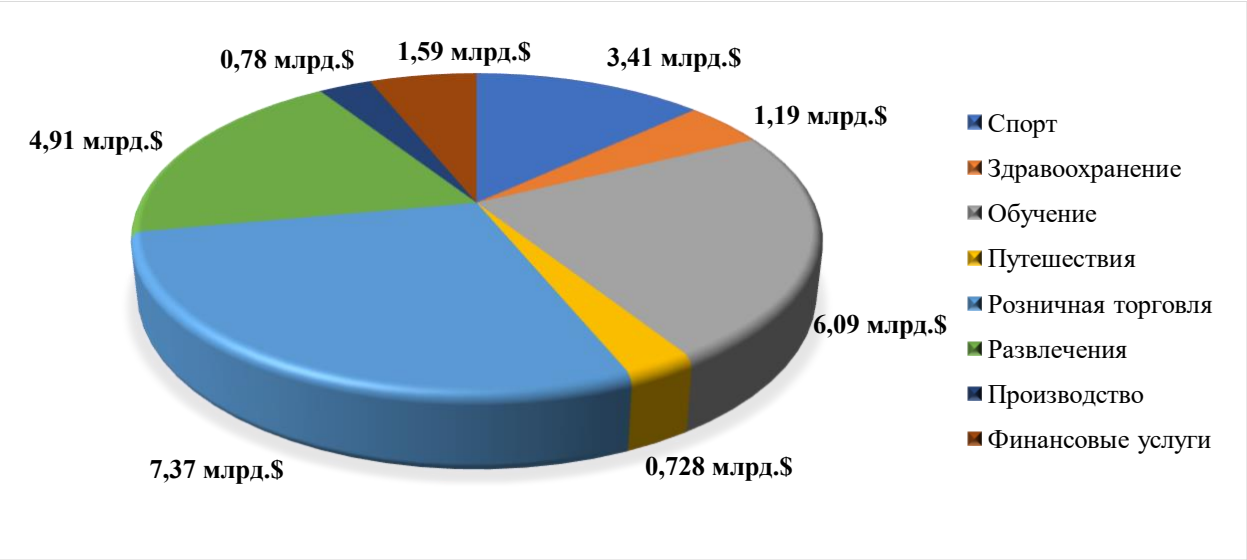


Рис. 1. Размер мирового рынка иммерсивных технологий в 2023 г. (по секторам экономики), млрд. долл.

Источник: составлено авторами по данным [13]

Объем рынка наглядно иллюстрирует подчеркивают растущую важность иммерсивных технологий в различных секторах экономики. Прогнозируется, что размер мирового рынка иммерсивных технологий достигнет 144,5 млрд долларов США к 2032 году, демонстрируя среднегодовой темп роста (CAGR) 23,20% в течение прогнозируемого периода (2023 – 2032) [9]. Очевидно, что роль иммерсивных технологий в области общественных отношений значительно возрастает. Приведенные примеры подчеркивают, что иммерсивные технологии оказывают заметное влияние на эффективность работы предприятий, способствуя повышению производительности, улучшению качества обслуживания клиентов, оптимизации бизнес-процессов и многому другому.

Авторы данного анализа стремятся объяснить стремительный успех иммерсивных технологий с научной точки зрения. Для оценки их влияния на микроэкономику предлагается использовать следующие ключевые показатели [3; 7]:

1. Показатели производительности труда, включающие оценку эффективности использования рабочего времени и ресурсов, а также анализ влияния иммерсивных технологий на производительность сотрудников;
2. Показатели использования основных и оборотных средств: анализ того, как внедрение иммерсивных технологий влияет на использование активов компании, включая оборудование и материалы;

3. Показатели рентабельности: изучение влияния иммерсивных технологий на финансовые результаты компании, включая прибыльность и возврат на инвестиции.

Краткое описание показателей эффективности использования иммерсивных технологий в различных отраслях экономики, а также аспектов отрасли, которые в силу внедрения новых технологий подвержены стремительным изменениям, представлены на рис. 2.



Рис. 2. Показатели эффективности использования иммерсивных технологий для бизнеса

Источник: составлено авторами на основании [1; 2; 4; 5]

Внедрение иммерсивных технологий приносит очевидные преимущества, значительно ускоряя процессы массового производства, что достигается благодаря использованию современных методов обработки, высокотехнологичного оборудования, трансформации технологических процессов и модернизации производственных мощностей, а также автоматизации и оптимизации производственных операций. Создание цифровых симуляций предоставляет возможность отрабатывать действия в условиях, максимально приближенных к реальным, при этом исключая риски для здоровья сотрудников. Разработка сценариев ситуационного реагирования не только снижает затраты на обучение персонала, но и способствует повышению профессиональной квалификации работников. Новые технологии также помогают в формировании планов непрерывности бизнеса, что защищает производство от возможных перебоев.

Эффективные информационные системы играют ключевую роль в улучшении внутреннего контроля, предотвращая мошенничество и ошибки, а также обеспечивая высокую степень точности финансовой отчетности.

Иммерсивные технологии позволяют управлять подразделениями из любой точки мира, что упрощает взаимодействие как на локальном, так и на международном уровнях. Кроме того, они значительно облегчают процесс создания прототипов и тестирования конструкций, что приводит к сокращению временных и финансовых затрат.

На примере крупных компаний нефтегазовой отрасли Н.В. Бондарчук, Л.Н. Усенко и Я.Т. Тагаев подтвердили, что внедрение новых технологий способствует повышению эффективности использования ресурсов. С дальнейшим развитием цифровых технологий эффективность применения средств труда будет продолжать расти [1].

Таким образом, иммерсивные технологии не только повышают общую эффективность, безопасность и производительность бизнеса, но и способствуют экономии ресурсов. В условиях динамично меняющегося рынка эти технологии становятся важным инструментом для достижения конкурентных преимуществ и устойчивого роста компаний. Более того, их применение может привести к инновациям в продуктовых предложениях, улучшению клиентского опыта и созданию новых бизнес-моделей. Все это в конечном итоге способствует долгосрочному успеху организаций и их способности адаптироваться к новым вызовам.

Возникает вопрос, если иммерсивные технологии способны значительно изменить экономическую среду, почему они не внедряются повсеместно? Ответ на поставленный вопрос заключается в том, что существуют определенные ограничения [14], которые мешают широкому распространению этих технологий. Одной из основных проблем является необходимость разработки оборудования, обеспечивающего высокую точность сопоставления реального и виртуального миров. Также проблемой является создание качественного 3D-контента и легкого оборудования для погружения в иммерсивную среду. Внедрение иммерсивных технологий требует значительных первоначальных инвестиций на приобретение и обслуживание, что может быть непосильным для многих компаний. На данный момент нет универсальных стандартов для интеграции иммерсивных технологий в существующие бизнес-процессы, что создает дополнительные сложности для компаний, стремящихся к их внедрению.

Таким образом, технические сложности, высокая стоимость оборудования, а также отсутствие единых стандартов – представляют собой барьеры внедрения иммерсивных технологий. Поскольку иммерсивные технологии пока не вытеснили традиционные средства производства, компаниям рекомендуется следовать проверенным методам внедрения для облегчения перехода на цифровые рельсы. К таким методам можно отнести [14]:

– использование понятных интерфейсов, которые будут доступны среднестатистическому пользователю;

– применение универсальных технических решений, совместимых с различными устройствами и операционными системами;

– разработка надежных инструментов для защиты конфиденциальных данных, что особенно важно в условиях растущих угроз кибербезопасности;

– обеспечение бесшовной интеграции иммерсивных технологий с уже существующими системами производства и сбыта для минимизации прерываний в работе;

– регулярный сбор отзывов пользователей и аналитических данных для доработки и улучшения иммерсивных решений;

– инвестиции в обучение персонала для эффективной работы в иммерсивной среде, что повысит общую продуктивность и снизит сопротивление изменениям.

Устранение вышеупомянутых препятствий позволит компаниям эффективно использовать иммерсивные технологии для оптимизации и автоматизации производственных процессов, а также для перехода на цифровые рельсы, что не только повысит конкурентоспособность бизнеса, но и создаст новые возможности для инноваций и улучшения качества продукции. В конечном итоге, успешное внедрение иммерсивных технологий может привести к значительному повышению общей эффективности и устойчивости организаций на динамично меняющемся рынке.

Заключение

В ходе исследования авторы пришли к выводу, что иммерсивные технологии не только оптимизируют и автоматизируют производственные процессы, но также значительно улучшают обучение персонала, что в свою очередь укрепляет конкурентные позиции компаний на рынке. Внедрение иммерсивных технологий приносит множество очевидных преимуществ, включая значительное ускорение процессов массового производства, что достигается за счет применения современных методов обработки, высокотехнологичного оборудования, трансформации технологических процессов и модернизации производственных мощностей, а также ускорения технологический операций.

Иммерсивные технологии не только повышают общую эффективность, безопасность и производительность бизнеса, но также способствуют экономии ресурсов. Более того, их применение может привести к инновациям в продуктовых предложениях, улучшению клиентского опыта и созданию новых бизнес-моделей. Это все в конечном итоге способствует долгосрочному успеху компаний и их способности адаптироваться к новым вызовам.

Иммерсивный мир может быть адаптирован под любые цели и задачи, предоставляя бизнесу доступ к технологиям, которые значительно расширяют как человеческий, так и производственный потенциал. Погружение в иммерсивную среду открывает возможности для создания имитаций различных окружений, производственных процессов и критических ситуаций, а также для визуализации сборки изделий. В результате компании могут гибко

адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка, оптимизируя свои стратегии и предлагая новые продукты и услуги, соответствующие современным требованиям. Иммерсивные технологии становятся катализаторами изменений, позволяя организациям не только выживать, но и процветать в условиях конкурентной среды. Компании, активно внедряющие новые технологии, получают значительные конкурентные преимущества, способствуя не только собственному росту, но и развитию всей экономики.

Литература

1. Бондарчук Н.В., Усенко Л.Н., Тагаев Я.Т. Трансформация показателей эффективности использования средств труда предприятия в условиях цифровизации // Учет и статистика. 2022. № 1 (65). С. 49–58.
2. Иваненко О.Б., Степанова А.О. Перспективы и направления применения иммерсивных технологий в управлении бизнес-процессами современной организации // Лидерство и менеджмент. 2024. Т. 11. № 1. С. 317–332.
3. Котенко Ю.В. Основные показатели оценки экономической эффективности деятельности организаций // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2010. № 1–3. С. 271–277.
4. Кузьмин К.И. Роль виртуальной реальности в оптимизации производственных процессов и обеспечении безопасности персонала на примере нефтегазовой отрасли // Прогрессивная экономика. 2023. № 6. С. 5–14.
5. Мерзликин Н.Г. Роль иммерсивных технологий в повышении производительности труда на примере использования дополненной и виртуальной реальности//Вестник университета. 2024. № 5. С. 78–85.
6. Очки дополненной реальности помогают увидеть боль пациентов в клинике. Июль 2019. URL: https://evercare.ru/ochki-dopolnennoi-realnosti-pomogayut-uvidet-bol-p.
7. Шотт Р.В. Показатели экономической эффективности для уровней микро- и макроэкономики // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 10 (62). С. 27–33.
8. EVEREST VR™. URL: https://store.steampowered.com/app/384750/EVEREST_VR/.
9. Immersive Technology Market Overview. URL: https://www.marketresearchfuture.com/reports/immersive-technology-market-12127.
10. JPMorgan Becomes First Bank to Enter the Metaverse. URL: https://www.geeksforgeeks.org/jpmorgan-becomes-first-bank-to-enter-the-metaverse/.
11. How Boeing Soars with AI: A Predictive Maintenance Case Study. URL: https://medium.com/@marketing.upnyx/how-boeing-soars-with-ai-a-predictive-maintenance-case-study-550e311759b4.

12. How IKEA Uses Technology to Improve Customer Experience (CX) in Retail. URL: https://www.renascence.io/journal/how-ikea-uses-technology-to-improve-customer-experience-cx-in-retail.

13. Market Research Future. URL: https://www.marketresearchfuture.com/.

14. Praveen K.P. Immersive Customer Engagement: The Impact of AR and VR Technologies on Consumer Behavior and Brand Loyalty // International Journal of Research in Computer Applications and Information Technology (IJRCAIT). 2024. Vol. 7 (2). P. 321–329.

15. Schmitt M. Metaverse: Implications for Business, Politics, and Society. URL: https://ssrn.com/abstract=4168458.

16. This is unreal fitness. URL: https://www.meta.com/quest/supernatural/#support.

17. Walmart cuts training time by 96% with immersive learning. URL: https://www.strivr.com/customers/walmart.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/praktika-oczenki-kompetenczij-pri-najme-i-ispolzovaniya-intellektualnyh-sistem-v-upravlenii-personalom/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.6
УДК 65.012.1
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_177



ПРАКТИКА ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРИ НАЙМЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Лохмачев А.С., *преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск, Россия*

Апенько С.Н., *доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск, Россия*

Лохмачева А.В., *кандидат фармацевтических наук, доцент, Омский государственный медицинский университет, г. Омск, Россия*

Аннотация. Целью исследования является обобщение практики использования различных технологий, методов и методик оценки компетенций персонала предприятиями и выявление потребности предприятий в функционале интеллектуальных систем для нужд управления персоналом. Актуальность поставленной цели обусловлена тем, что цифровые технологии активно интегрируются в процессы управления персоналом на предприятиях. В наше время компании, особенно крупные и средние, все чаще обращаются к цифровым решениям для планирования кадров, их отбора и найма, а также оценки и обучения сотрудников. Однако для обоснованного внедрения цифровизации необходимо систематическое изучение текущих практик управления персоналом и потребностей предприятий в цифровых инструментах. В статье авторами обобщен опыт реализации оценки компетенций при отборе и найме сотрудников и выявлены потребности предприятий в использовании интеллектуальных систем для этих целей. Исследование основано на эмпирических данных, собранных методом анкетирования на нескольких предприятиях одного из крупных российских городов. Выявлено, что опрошенные предприятия используют простейшие инструменты оценки персонала при найме на работу, а направлений оценки, в которых бы применялись матрицы компетенций, мало и они слаборазвиты. Подтверждено, что разработка и внедрение интеллектуальных систем в управлении персоналом предприятий находятся лишь на начальной стадии своего развития, что открывает широкие перспективы для инноваций и прогресса в данной сфере.

Ключевые слова: управление персоналом, цифровые сервисы, компетенции, интеллектуальные системы.

PRACTICE OF ASSESSING COMPETENCIES IN HIRING AND USING INTELLIGENT SYSTEMS IN PERSONNEL MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Lokhmachev A.S., *Lecturer at the Department of Management and Marketing, Omsk State University named after F.M. Dostoevsky, Omsk, Russia*

Apenko S.N., *Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Management and Marketing, Omsk State University named after F.M. Dostoevsky, Omsk, Russia*

Lokhmacheva A.V., *Candidate of Pharmaceutical Sciences, Associate Professor, Omsk State Medical University, Omsk, Russia*

Abstract. The purpose of the study is to summarize the practice of using various technologies, methods and methodologies for assessing the competencies of personnel by enterprises and to identify the needs of enterprises in the functionality of intelligent systems for the needs of personnel management. The relevance of this goal is due to the fact that digital technologies are actively integrated into personnel management processes at enterprises. Nowadays, companies, especially large and medium-sized ones, are increasingly turning to digital solutions for personnel planning, selection and hiring, as well as employee evaluation and training. However, for the sound implementation of digitalization, a systematic study of current human resources management practices and the needs of enterprises in digital tools is necessary. In the article, the authors summarize the experience of implementing competence assessment in the selection and hiring of employees and identify the needs of enterprises in using intelligent systems for these purposes. The study is based on empirical data collected by the questionnaire method at several enterprises in one of the major Russian cities. It was revealed that the surveyed enterprises use the simplest tools for personnel assessment when hiring, and there are few areas of assessment in which competence matrices would be used and they are underdeveloped. It is confirmed that the development and implementation of intelligent systems in the personnel management of enterprises are only at the initial stage of their development, which opens up wide prospects for innovation and progress in this area.

Keywords: human resources management, digital services, competencies, intelligent systems.

JEL classification: M12, M51, O32.

Для цитирования: Лохмачев А.С, Апенько С.Н., Лохмачева А.В. Практика оценки компетенций при найме и использования интеллектуальных систем в управлении

персоналом предприятий // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 177–188. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_177.

Статья поступила в редакцию: 18.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 26.11.2024 г. Принята к публикации: 27.11.2024 г.

For citation: Lokhmachev A.S., Apenko S.N., Lokhmacheva A.V. Practice of assessing competencies in hiring and using intelligent systems in personnel management of enterprises // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 177–188. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_177.

The article was submitted to the editorial office: 18/11/2024. Approved after review: 26/11/2024. Accepted for publication: 27/11/2024.

Финансирование

Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 24-28-20314 «Развитие цифровых сервисов профессиональных и надпрофессиональных компетенций выпускников вузов в управлении персоналом промышленных предприятий». URL: https://rscf.ru/project/24-28-20314/.

Financing

The research was carried out at the expense of a grant from the Russian Science Foundation No. 24-28-20314 «Development of digital services for professional and supra-professional competencies of university graduates in personnel management of industrial enterprises». URL: https://rscf.ru/project/24-28-20314 /.

Введение

Цифровые технологии внедряются интенсивными темпами в работу с персоналом предприятий. Сегодня предприятия, особенно крупные и средние, обращают своё внимание на цифровые решения в области планирования персонала, его отбора и найма, оценки, обучения. Однако этот опыт только появляется и постепенно наращивается. В нём много остается нерешенных проблем, таких как обоснование что именно целесообразно подкреплять интеллектуальными цифровыми решениями и какие именно цифровые платформы лучше использовать. При этом важна преемственность деятельности по управлению персоналом, а именно органичное включение цифровых решений в уже имеющиеся технологии управления персоналом.

Для того чтобы обоснованно внедрять цифровизацию, требуется систематическое изучение текущего опыта реализации деятельности по управлению персоналом и потребностей предприятий в цифровых инструментах. Данной задаче посвящено предлагаемое в статье исследование. В нём обобщен и проанализирован опыт реализации оценки компетенций при отборе и найме персонала, а также выявлены потребности предприятий в привлечении для этих нужд интеллектуальных систем. Исследование базируется на эмпирических данных, собранных методом анкетирования на ряде предприятий одного из крупных городов России. Актуальность и новизна

предлагаемых разработок заключается в ответе на вопросы о том, как в текущий момент времени осуществляется оценка компетенций персонала и есть ли необходимость в определенном функционале интеллектуальных систем.

Целью исследования стало обобщение практики использования различных технологий, методов и методик оценки компетенций персонала предприятиями и выявление потребности предприятий в функционале интеллектуальных систем для нужд управления персоналом. При этом анализ проведен с акцентом на практики работы именно с выпускниками вузов.

Обзор литературы

В основу исследования заложены разработки, содержащиеся в научных изданиях по темам: оценка компетенций персонала предприятий и использование искусственного интеллекта в управлении персоналом. Отметим некоторые публикации как значимые для наших изысканий. Так, А.В. Иванов акцентируют внимание на том, как формализованная система оценки помогает выявить уровень профессиональных навыков сотрудников и интегрировать эти данные в кадровую стратегию компании [2]. Многие авторы описывают различные методы, технологии и методики оценки персонала. К примеру, Л.Н. Сидорова и А.А. Иванов в своих работах представляют популярные оценочные технологии: ассессмент-центры, тестирование, интервью по компетенциям [1; 4].

Особое внимание уделяется их применению для адаптации сотрудников под новые вызовы, такие как внедрение инноваций или управление изменениями. Е.А. Смирнова исследует процесс объединения традиционных методов оценки компетенций (интервью, тестирование) с инновационными (бизнес-симуляции, виртуальные ассессмент-центры) [5]. Популярной темой является оценка различного вида компетенций персонала. Например, Л.В. Петрова делает обзор современных моделей оценки soft skills, применяемых в корпоративных структурах. Данным автором исследуются принципы адаптации таких моделей под нужды конкретной компании, а также сложности, возникающие при их реализации [3].

Также для нашего исследования важны научные разработки по вопросам использования искусственного интеллекта в управлении персоналом. Например, зарубежные авторы R. Gupta и A. Sadangi анализируют приложения искусственного интеллекта в управлении персоналом, включая инструменты автоматизации подбора, обучения и анализа производительности, выделяют ключевые вызовы и ограничения использования искусственного интеллекта [7]. Предметом изучения S. Haak, S. Wüstemann стали этические проблемы использования искусственного интеллекта в HR, такие как не точность алгоритмов анализа данных, нарушение требований прозрачности кадровых решений [8].

T. Wüstemann, S. Deb, T.H. Nguyen и D.J. Lee рассматривают применение искусственного интеллекта для автоматизации подбора персонала, включая

системы анализа резюме и предиктивное моделирование для поиска подходящих кандидатов [10; 11]. Российские авторы К. Морозова и П. Иванов анализируют роль искусственного интеллекта в цифровой трансформации HR-процессов, включая повышение эффективности через алгоритмы машинного обучения [9]. Имеются научные исследования, посвященные использованию искусственного интеллекта непосредственно в оценке персонала. Так, авторы Е.Г. Смирнова и В.И Петров. описывают практику использования технологий искусственного интеллекта, в частности, смартстаффинга, для анализа резюме и оценки компетенций соискателей. Этот подход рекомендуется к использованию для предсказания профессионального успеха на основе данных о поведении сотрудников [6].

Таким образом, на данный момент имеется множество исследований по оценке компетенций персонала предприятий. Однако, следует признать, что подобные исследования требуют возобновления для получения актуальной на текущий момент времени информации. Что касается исследований по искусственному интеллекту в управлении персоналом, то их пока не большое количество и в основном это исследования зарубежных авторов.

Материалы и методы

Данное исследование носит эмпирический характер и базируется на методологии опросных методов. В частности, применён анкетный опрос предприятий города Омска. В опросе приняли участие 40 специалистов из ведущих промышленных предприятий области: ОДК ОМО им. П.И. Баранова, АО «Омсктрансмаш», ЗАО «Завод Сибгазстройдеталь», АО «Высокие Технологии», ПАО «ОНХП», ОАО «РЖД», ОАО «НИИТКД». Критерием отбора предприятий стали: принадлежность к промышленной отрасли, прием на работу выпускников инженерных специальностей, развитая деятельность по управлению персоналом. Эти критерии обусловлены требования научного гранта, в рамках которого произведено исследование. Анкетирование носит скорее экспертный характер, так как предприятия выбраны точечно под сформулированные критерии и в разрезе предприятий избраны для анкетирования именно эксперты. К экспертам отнесены сотрудники, занимающиеся оценкой и отбором персонала.

Выборочная совокупность выглядит следующим образом. Среди опрошенных респондентов большинство работает в должности менеджера (специалиста) по персоналу 40% и ведущего менеджера по персоналу – 15%. В должности руководителя (начальника) – 17,5% респондентов, заместителя начальника – 10%. К категории ведущих специалистов отнесли себя 15% респондентов, а также 2,5% представляли категорию психологов. При оценке стажа работы по специальности выявлено, что половина респондентов заняты в данной должности менее 3 лет. При этом 32,5% – более года. Другая половина оказалась с опытом более 3 лет, из которых более 10 лет в данной должности трудится 27,5% опрошенных, а 7,5% респондентов реализуют свой потенциал в должности более 20 лет.

Также в ходе анкетирования было установлено, что большинство респондентов работает в подразделениях численностью 25 человек и более (57,5%). В малочисленных подразделениях (менее 5 человек) заняты 10% опрошенных, в среднечисленных – от 5 до 20 человек – 32,5%. При этом в должностные обязанности большинства сотрудников (57,5% респондентов) входят процедуры оценивания компетенций у соискателей и уже трудоустроенных сотрудников: в качестве основной (15%) или неосновной (42,5%) должностной обязанности. Только один респондент затруднился с ответом.

Также в исследовании использован анкетный опрос студентов инженерных специальностей вузов. Всего опрошено 215 студентов, в том числе по получаемым специальностям: 09.00.00 «Информатика и вычислительная техника» – 39,5% студентов, 10.00.00 «Информационная безопасность» – 19,5%, 15.00.00 «Машиностроение» – 18,6%, 23.00.00 «Техника и технологии наземного транспорта» – 5,6%, 27.00.00 «Управление в технических системах» – 16,8% респондентов. Средний возраст анкетируемых составил 20,6±2,8 лет.

Результаты и обсуждение

Опрошенные предприятия используют простейшие инструменты оценки персонала при найме на работу. Эти инструменты применяются как в отношении выпускников вузов, так и в отношении иных категорий персонала. Так, данные таблицы 1 демонстрируют, что предприятия преимущественно используют собеседование с кандидатами на должность.

В ходе собеседования многие обращаются к резюме кандидатов и сопроводительным документам. Почти половина респондентов подтвердила, что используется тестирование и оценка навыков. Что касается использования компетентностных моделей или матриц компетенций для диагностики уровня развития компетенций, то этот инструмент также использует немногим менее половины предприятий, но есть и достаточно много предприятий, которые данным инструментом не пользуются. Как будет показано далее, направлений оценки, в которых бы применялись матрицы компетенций, мало и они слаборазвиты. Оценка культурной совместимости и проверка референсов используются значительно реже.

Предприятия используют разные виды моделей и матриц компетенций при оценке кандидатов на должность. Так, каждое третье предприятие (33,3%) использует типовые, заимствованные из источников или у других предприятий модели и матрицы компетенций. Разрабатывают и применяют свои собственные модели компетенций в соответствии со спецификой должностей 38,1% предприятий. Остальные 28,6% предприятий также разрабатывают модели и матрицы самостоятельно, но применяют их в типовом формате, без учета специфики должностей.

Таблица 1

Инструменты оценки персонала при найме, применяемые на предприятиях

Инструменты	Частота использования		
	Всегда	Редко	Не используется
Рассмотрение резюме и сопроводительного письма	75,0%	15,5%	9,5%
Проведение собеседования	97,5%	2,5%	0%
Тестирование и оценка навыков	42,5%	37,5%	19,5%
Проверка референсов, т.е., контактирование с предыдущими работодателями (представителями вуза) или коллегами для подтверждения информации, предоставленной соискателем, обратной связи о работе соискателя и его профессиональных качеств	22,5%	56,0%	21,5%
Оценка культурной совместимости (соответствие корпоративной культуре и ценностям компании)	27,5%	48,5%	24,0%
Использование моделей или матриц компетенций при оценке кандидатов на должность	42,5%	29,0%	28,5%

Источник: составлено авторами

Предприятия применяют разные технологии оценки уровня сформированности профессиональных компетенций соискателей на должности, в том числе соискателей из числа выпускников вузов:

– использование специальных платформ для проведения, в том числе онлайн, тестов, анкетирования, заданий и упражнений, которые позволяют измерить знания, умения и навыки в профессиональной сфере – 22,5%;

– проведение структурированных интервью – 37,5%;

– оценочные центры, где соискателям предлагается участвовать в ряде упражнений, задач и ситуаций, которые помогают оценить их компетенции в действии - 7,5%;

– анализ резюме, портфолио и кейсов соискателей – 75%;

– оценка поведенческих показателей во время собеседования или на оценочном центре – 60%.

Как видим, чаще используется анализ резюме, портфолио и кейсов соискателей. Однако этот метод является наименее подходящим для оценки именно компетенций, которые должны быть проявлены в реальном поведении соискателей. Остальные применяемые технологии обладают большей надежностью.

Также интерес представляет то, какие технологии используют предприятия для оценки надпрофессиональных компетенций. В их числе предприятия назвали:

– использование специальных платформ для проведения, в том числе онлайн, тестов, анкетирования, заданий и упражнений, ролевых игр для измерения уровня развития навыков коммуникации, конфликтного разрешения, влияния на других и способности к сотрудничеству – 20%;

– использование видео- и аудиоматериалов для демонстрации уровня развития надпрофессиональных компетенций, особенно в областях коммуникаций, лидерства и работы в команде – 10%;

– организация специальных мероприятий, в том числе ролевых игр, симуляции рабочих ситуаций, кейс-стади и другие упражнения, направленные на оценку надпрофессиональных компетенций – 17,5%;

– анализ резюме, портфолио и кейсов соискателей – 85%;

– проведение психометрических тестов – 12,5%.

И вновь обнаружено, что наиболее часто используется не самая репрезентативная с точки зрения выявления компетенций технология – анализ резюме, портфолио соискателей. Из сказанного можно сделать вывод, что практика оценки компетенций соискателей хотя и применяется, однако на простейшем уровне.

В задачи исследования входило изучение степени развитости различных компетенций. Так, был задан вопрос о том, насколько развиты профессиональные и надпрофессиональные компетенции у разных категорий персонала. Как видно из таблицы 2, респонденты посчитали, что в большей степени развиты у всех групп персонала профессиональные компетенции.

Таблица 2

Оценка развитости профессиональных и надпрофессиональных компетенций у персонала предприятий

Категории персонала	Развиты профессиональные компетенции	Развиты надпрофессиональные компетенции
Рабочие	85%	15%
Руководители	60,5%	39,5%
Специалисты	88,5%	11,5%

Источник: составлено авторами

Отдельным направлением нашего исследования стало изучения опыта использования искусственного интеллекта в управлении персоналом. Интеллектуальные системы (цифровые сервисы) поддержки управленских решений при найме и/или управлении персоналом используют только 7,5% представителей работодателей. Более половины 55% респондентов отрицают использование подобных сервисов, а треть (37,5%) затрудняются ответить. На уточняющий вопрос анкеты о наименовании применяемого цифрового

сервиса поддержки управленских решений при найме и/или управлении персоналом на предприятии респондент не ответил, аргументируя закрытым доступом к данной информации, связанной со спецификой функционирования организации.

При этом выявлена готовность к использованию интеллектуальных систем поддержки управленских решений для поиска, найма и/или управления персоналом (востребованы у 23,21±2,73% и скорее востребованы у 49,64%±4,82% респондентов), а также недостаточность информированности респондентов о подобных системах, отсутствии опыта и информации о потенциальных возможностях и способностях цифровых сервисов, что соответствует затруднению при ответе у 24,29±3,07% респондентов. Негативно настроенных к использованию функциональных возможностей цифровых сервисов респондентов (варианты ответов «скорее нет» и «нет») по каждому вопросу не превышало 7,5%.

При детализации наиболее востребованных функциональных возможностей цифровых сервисов для работодателя наиболее значимыми являются:

– возможность оценить уровень сформированности профессиональных компетенций выпускника для подбора наиболее подходящей его уровню вакансии предприятия (77,5%);

– возможность оценить соответствие профессиональной компетентностной рамки выпускника образовательной программы вуза квалификационным требованиям конкретной вакансии предприятия; оценить уровень сформированности профессиональных компетенций выпускника, соответствующий квалификационным требованиям конкретной вакансии предприятия; получить список потенциальных кандидатов, ранжированный по уровню сформированности компетентностной рамки выпускника образовательной программы вуза квалификационным требованиям вакансии предприятия (75%);

– возможность получить информацию о программах дополнительного профессионального образования, в том числе в разрезе компетентностной рамки, для трудоустроившихся выпускников вуза (72,5%);

– возможность оценить уровень сформированности надпрофессиональных компетенций выпускника (70%);

– возможность установить перечень образовательных программ, реализуемых в университетских комплексах региона, соответствующих квалификационным требованиям конкретной вакансии предприятия (65%).

Также нами оценена готовность студентов использовать в период обучения в университете интеллектуальные системы для оценивания сформированности своих компетенций. В опросе приняли участие 215 студентов. В целом можно отметить наличие такой готовности у большинства респондентов (79,34±2,85%). При этом наибольший интерес вызвала возможность получить информацию о вакансиях на предприятиях региона с

учетом квалификационных требований (83,7%), а также возможность оценить уровень сформированности своих профессиональных компетенций (80,9%). Возможность получить информацию об актуальных профессиональных компетенциях, востребованных на предприятиях региона, и оценить соответствие своей профессиональной компетентностной рамки квалификационным требованиям конкретной вакансии предприятия заинтересовала 80,3% студентов.

Таким образом, в современных условиях, сопряженных с недостаточностью квалифицированных кадров, быстро развивающихся направлений производства и отраслей экономики, внедрение интеллектуальных систем и технологий, способных трансформировать управление организацией, включая управление персоналом, актуально и необходимо. Программные решения, использующие технологии искусственного интеллекта и машинного обучения для автоматизации и оптимизации различных HR-процессов, способны анализировать большие объемы данных и предоставлять ценные инсайты, которые помогают принимать более взвешенные решения в области управления человеческими ресурсами.

Использование интеллектуальных систем позволяет автоматизировать множество повторяющихся задач, таких как обработка заявок на трудоустройство, оценка резюме и проведение первичных собеседований. Это освобождает время HR-специалистов для выполнения стратегических задач и улучшает общую эффективность процесса найма. Используя инструменты анализа данных, интеллектуальные системы могут прогнозировать тенденции текучести кадров, выявлять потенциальных кандидатов на повышение и предсказывать потребности в обучении сотрудников. Такие прогнозы помогают организациям быть более проактивными в управлении своими людскими ресурсами.

Одно из важнейших преимуществ цифровых сервисов – способность персонализировать подход к каждому сотруднику. Они могут отслеживать уровень удовлетворенности сотрудников, давать рекомендации по повышению мотивации и вовлеченности, а также своевременно выявлять признаки выгорания. Компании по всему миру активно используют цифровые технологии для улучшения своих HR-процессов. Так, для подбора персонала компания Unilever использует видео-интервью с анализом мимики кандидатов при помощи информационных систем. IBM внедрила систему Watson для анализа квалификаций сотрудников с целью выявления лучших кандидатов на внутренние продвижения.

С развитием технологий численность компаний, внедряющих цифровые сервисы в управление персоналом, неуклонно растет. Несмотря на многочисленные преимущества, существуют определенные риски при внедрении интеллектуальных систем:

– проблемы конфиденциальности: угрозы безопасности личной информации требуют внимательного контроля доступа к данным;

– необходимость обучения сотрудников: работникам нужно предоставлять новые знания для успешной работы с цифровыми системами.

Интеграция интеллектуальных систем в управление персоналом является необходимым шагом для повышения конкурентоспособности современных организаций. Путем автоматизации рутинных процессов, более глубокого анализа данных и улучшения опыта сотрудников компании могут значительно повысить свою эффективность и адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка труда.

Эти технологии не только делают управление человеческими ресурсами более эффективным и предсказуемым процессом, но также создают более комфортную рабочую среду как для менеджеров по кадрам, так и для рядовых сотрудников организации. Таким образом, успех интеграции интеллектуальных систем зависит от тщательной подготовки и продуманной стратегии преодоления указанных сложностей.

Заключение

В заключение следует подчеркнуть, что разработка и внедрение интеллектуальных систем находятся лишь на начальной стадии своего развития. Однако внедрение практик использования интеллектуальных систем в управлении персоналом открывает широкие перспективы для инноваций и прогресса в различных отраслях, в том числе в промышленной сфере.

Применение интеллектуальных систем может позволить повысить эффективность процесса обучения кадров для предприятий, помочь работодателям обеспечить свой производственный процесс кадрами, имеющими необходимый набор навыков, умений и знаний. С другой стороны, наличие доступа к подобным цифровым сервисам на этапе выбора профессии или решения о получении дополнительного образования, позволит соискателю осуществить выбор востребованной специальности, сформировав необходимый портфель профессиональных и надпрофессиональных компетенций для обеспечения конкурентноспособности на рынке труда.

Литература

1. Иванов А.А. Использование метода ассессмент-центра для оценки профессиональных компетенций // Вопросы управления персоналом. 2022. С. 15–19.

2. Иванов А.В. Оценка компетенций как основа управления персоналом // Управление персоналом. 2020. № 3. С. 45–52.

3. Петрова Л.В. Разработка моделей оценки soft skills в корпоративных структурах // Социально-экономические исследования. 2023. С. 45–52.

4. Сидорова Л.Н. Методы компетентностной оценки в кадровой практике предприятий // Инновации в управлении. 2019. № 2. С. 34–39.

5. Смирнова Е.А. Интеграция традиционных и инновационных подходов к оценке компетенций // Экономика и управление персоналом. 2020. С. 67–72.

6. Смирнова Е.Г., Петров В.И. Современные технологии подбора и оценки персонала // Сборник научных трудов «Менеджмент в XXI веке». 2021. № 4. С. 115–127.

7. Gupta R., Sadangi A. Artificial Intelligence in Human Resource Management: A Review of Applications and Challenges // Springer Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies. Vol. 64. P. 309–325.

8. Haak S., Wüstemann S. Ethical Implications of AI in HRM: A Comparative Study // Journal of Business Ethics. Vol. 176 (1). P. 77–94.

9. Morozova K., Ivanov P. Digital Transformation and HR: The Role of AI // Cybernetics and Systems. Vol. 55 (3). P. 211–229.

10. Nguyen T.H., Lee D.J. AI in Workforce Planning: Predictions and Applications // IEEE Transactions on Engineering Management. Vol. 69 (2). P. 381–395.

11. Sharma T., Deb S. AI-Based Talent Acquisition in Human Resources // International Journal of Computer Science and Network Security. Vol. 20 (10), P. 18–25.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/pravovoe-regulirovanie-ekonomiki-potenczial-publichnogo-i-chastnogo-prava/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 338.242
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_189



ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ: ПОТЕНЦИАЛ ПУБЛИЧНОГО И ЧАСТНОГО ПРАВА

Петракова С.А., *кандидат юридических наук, доцент, Вологодский государственный университет, г. Вологда, Россия*

Аннотация. Цель данной статьи заключается в изучении потенциала публичного и частного права в регулировании экономики. Показано, что наиболее эффективным экономическим механизмом реализации экономических интересов является рынок, однако на практике, рынок не является совершенным механизмом регулирования интересов и порождает «провалы», исправить которые позволяют механизмы правоприменения. Право выполняет функцию деперсонализованного механизма, обеспечивающего устойчивое функционирование рыночной экономики. Сделанный анализ подтверждает, что каждая отрасль права играет уникальную роль в механизме экономического регулирования, решая специфические задачи. Применение потенциала публичного и частного права позволяет эффективно согласовывать экономические интересы различных субъектов. Так, публичное право выполняет функции защиты общественных интересов, тогда как частное право обеспечивает возможности для реализации индивидуальных экономических интересов участников рынка. Обосновано, что правовое регулирование доказало свою значимость в снижении трансакционных издержек и согласовании разнообразных экономических интересов. В рамках выполнения функций публичного права государство создает прозрачную и понятную правовую среду, одновременно обеспечивая соблюдение частных обязательств и правовых гарантий. Таким образом, потенциал публичного и частного права позволяет создавать институциональные механизмы, которые обеспечивают защиту экономических интересов различных субъектов и способствуют устойчивому развитию экономических систем.

Ключевые слова: правовое регулирование экономики, правовое государство, публичное право, частное право, трансакционные издержки, социально-экономическая система.

LEGAL REGULATION OF THE ECONOMY: POTENTIAL OF PUBLIC AND PRIVATE LAW

Petrakova S.A., *Candidate of Law, Associate Professor, Vologda State University, Vologda, Russia*

Abstract. The purpose of this article is to explore the potential of public and private law in regulating the economy. It is shown that the most effective economic mechanism for the realization of economic interests is the market, however, in practice, the market is not a perfect mechanism for regulating interests and generates "failures" that can be corrected by law enforcement mechanisms. Law performs the function of a depersonalized mechanism that ensures the sustainable functioning of a market economy. The analysis confirms that each branch of law plays a unique role in the mechanism of economic regulation, solving specific tasks. The use of the potential of public and private law makes it possible to effectively coordinate the economic interests of various subjects. Thus, public law performs the functions of protecting public interests, while private law provides opportunities for the realization of individual economic interests of market participants. It is proved that legal regulation has proved its importance in reducing transaction costs and coordinating various economic interests. Within the framework of performing the functions of public law, the State creates a transparent and understandable legal environment, while ensuring compliance with private obligations and legal guarantees. Thus, the potential of public and private law makes it possible to create institutional mechanisms that protect the economic interests of various actors and contribute to the sustainable development of economic systems.

Keywords: legal regulation of the economy, the rule of law, public law, private law, transaction costs, socio-economic system.

JEL classification: A12, K15, K20.

Для цитирования: Петракова С.А. Правовое регулирование экономики: потенциал публичного и частного права // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 189–199. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_189.

Статья поступила в редакцию: 19.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 26.11.2024 г. Принята к публикации: 27.11.2024 г.

For citation: Petrakova S.A. Legal regulation of the economy: potential of public and private law // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 189–199. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_189.

The article was submitted to the editorial office: 19/11/2024. Approved after review: 26/11/2024. Accepted for publication: 27/11/2024.

Введение

Взаимосвязь экономики и права детерминирована многообразием экономических интересов, необходимостью защиты экономических интересов и гарантий их безопасной реализации. В разные исторические периоды складывались разные традиции изучения правового регулирования экономики. Так, в нашей стране в советский период в юриспруденции сложилась традиция исследования правового регулирования, которую можно назвать «хозяйственное право». В современный период, в связи с развитием в экономике рыночных отношений, появлением частной собственности и свободного предпринимательства, возникла необходимость перехода к применению потенциала частного и публичного права.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в условиях усложнения системы торгово-экономических отношений, необходимость эффективного взаимодействия публичного и частного права становится критически важной для создания стабильной и прозрачной правовой среды, способствующей достижению устойчивости развития. Практическая значимость исследования обусловлена тем, что правовое регулирование экономики представляет собой инструмент, обеспечивающий гармонизацию экономических отношений в условиях взаимодействия государства, рынка и общества [12]. Таким образом, *цель* данной статьи заключается в изучении потенциала публичного и частного права в регулировании экономики.

Достижение поставленной цели подразумевает решение следующих исследовательских задач: идентификация сущности и особенностей правового механизма регулирования экономики, а также определение потенциала частного и публичного права как инструментов реализации экономических интересов субъектов рынка.

Обзор литературы

Большой вклад в исследование правового регулирования экономики внес экономист Р. Коуз и его работа «Фирма, рынок и право» [9]. Но следует отметить, что исследование Р. Коуза проведено в рамках исследования англо-саксонской правовой системы, где основную роль права осуществляют решения судов. Именно обращения в суды стимулируют рост у экономических субъектов трансакционных издержек, как необходимых затрат, осуществляемых для сохранения своего положения на рынке. Но поскольку правовые системы разные, то такой подход не всегда применим. Отметим значение работы с точки зрения уникального подхода к анализу роли права в функционировании социально-экономической системы в целом и для решения задач развития отдельного индивида, в частности.

Соотношение частного и публичного права на примере института государственной регистрации прав на недвижимость исследовано ученым-юристом С.Н. Кукушкиным [10]. Автор исследовал данный вопрос, анализируя не только правовые нормы, но и научные теории, анализирующие частный и публичный интерес, частное и публичное право. Автор относит

частное и публичное право к способам правового регулирования. Согласно подходу Е.И. Медведевой и В.А. Пахарь, публичное право играет ключевую роль в защите общественных интересов и формировании правил, гарантирующих стабильность экономической системы. В то же время частное право предоставляет участникам рынка инструменты для реализации своих экономических интересов, закрепляя права собственности, регулируя контрактные отношения и способствуя снижению трансакционных издержек [12].

С экономической точки зрения экономический интерес исследован А.А. Марковским [9]. Ученый в своей работе остановился на исследовании сущности экономического интереса в целом и личного экономического интереса в частности. Нельзя не согласиться с автором, в том, что учет структуры личных интересов влияет на развитие человеческого капитала и производственные отношения. В современной экономике данный тезис остается актуальным при исследовании экономической безопасности [13].

Отдельно отметим исследования, посвященные анализу спецификации прав собственности. Так, Н.В. Киреев в исследовании прав собственности подробно останавливается на обсуждении данного вопроса [7]. Автор отмечает главную роль государства в спецификации юридических прав собственности, придании правам собственности свойства исключительности. Кроме этого, ученый определил процессы, в которых проявляется спецификация прав собственности, но хотелось бы дополнить, что спецификация прав собственности в целом определяет эффективность функционирования рынка. Вопросы методологии исследования правого регулирования исследованы Е.В. Крыловой [19; 18]. Согласимся с автором, что основную роль в исследовании правового регулирования лежит междисциплинарный подход. Но хотелось бы добавить, что большую роль в регулировании экономики играют не только рынок и право, но и государство.

На основании проведенного обзора литературы можно заключить, что правовое регулирование экономики представляет собой сложный механизм, где взаимодействие публичного и частного права, спецификация прав собственности, учет экономических интересов и интеграция государства играют ключевую роль в обеспечении устойчивого и сбалансированного развития экономических систем.

Материалы и методы

Теоретический потенциал исследования основан на анализе достижений экономических и юридических наук. Методологическую основу составили такие принципы и методы как: междисциплинарный подход, общенаучные и частные методы научного познания. Именно междисциплинарный подход позволяет комплексно исследовать применение потенциала частного и публичного права как механизмов правового регулирования экономики. Алгоритм проведенного исследования включает исследование права как механизма регулирования экономики, функционирование которого

направлено на сохранение рынка, позволяющего реализовать экономический интерес его участникам. Поскольку участники имеют интересы с разным временным радиусом, необходимы правовые инструменты, способные учитывать эту разницу и помогать реализации интересов наиболее эффективным способом.

Результаты и обсуждение

Сохранить первостепенную роль рыночного механизма регулирования экономики можно с помощью права. Право является деперсонализированным механизмом регулирования социально-экономических отношений и играет основную роль в правовом государстве. Как известно, правовое государство основано на верховенстве прав и свобод людей [14]. В правовом государстве все без исключения люди поступают по закону, в рамках разрешенных норм и правил. В государстве право гарантирует воспроизводство условий, эффективного функционирования рынка, частной собственности, свободной конкуренции. Право ограничивает вмешательство в экономику и произвол со стороны тех, кто обладает административным и властным ресурсами. Правовое государство не вмешивается, а лишь поддерживает воспроизводство эффективных рыночных институтов. В правовом государстве граждане добровольно делегируют свои права и у них не возникает сомнения в том, что государство эффективнее решит социально-экономические проблемы, по сравнению с тем, что граждане будут реализовывать свою деятельность самостоятельно.

Применение потенциала публичного и частного права в исследовании правового регулирования экономики является научной традицией, так как методология и рамки публичного и частного права не являются раз и навсегда определенными, они подвижны [5; 6]. Данный тезис особенно важен в связи с тем, что в советский период деление права на публичное и частное в юриспруденции не применялось.

Переход к данной традиции происходит медленно, так как эволюция экономики сопровождается формированием хозяйственных институтов государством «сверху», а также возникновением неформальных институтов «снизу», как результат учета экономических интересов и потребностей индивида и общества, связанных с максимизацией их выгод. Экономический субъект осуществляет выбор в экономике, следуя экономическим интересам и выгодам [15]. Систему экономических интересов социально-экономической системы можно представить следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Система экономических интересов

Источник: составлено автором

На рисунке 1 представлена не только система, но и роль частного экономического интереса, который должен лежать в основе остальных интересов. Причем учет частных интересов в иерархии обеспечивает не только конкурентоспособность, но и работоспособность правовой системы, заинтересованность в ней всех участников общественных отношений.

В современной науке понятие частного экономического интереса связывают с системой ценностей и стимулов, лежащих в основе деятельности человека, определяющих выбор экономических и неэкономических механизмов максимизации выгоды. Каждый индивид несет в себе свой личный интерес, а также интерес разных предпринимательских структур [1], фирм и групп, общества и государства в состав которых этот индивид входит. Государственные интересы представляют собой совпадение части интересов государства, общества, корпоративных структур и бюрократии [18]. Кроме этого, цель государства заключается в гармонизации всех интересов [11].

Если рассматривать публичное и частное право, как механизм регулирования, то порядок интересов и направление воздействия инструментов публичного и частного права представлено на рис. 2. Как известно, перед законом все равны, поэтому с точки зрения верховенства закона и эффективности функционирования экономической системы все интересы одинаково важны и вес каждого из них определяется сферой реализации. Например, если речь идет об экономической сфере и развитии рынка, эффективности хозяйственных взаимодействий и решения краткосрочных задач, то основную роль здесь будут играть частные экономические интересы.

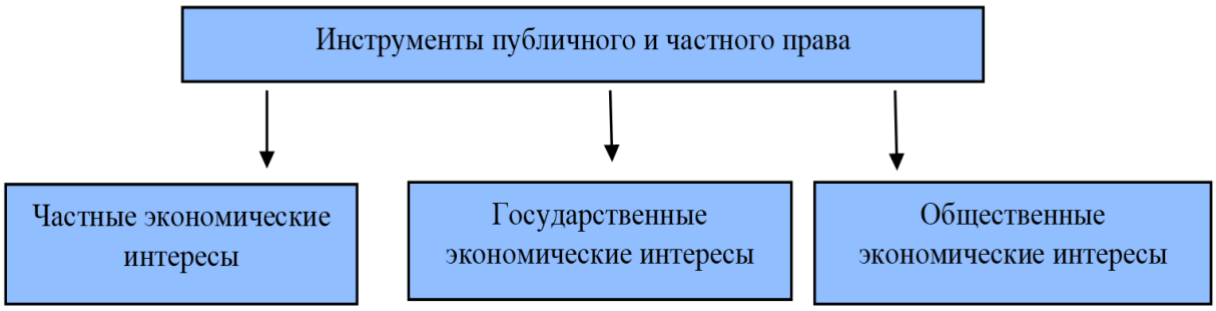


Рис. 2. Реализация правового воздействия публичного и частного права на реализацию экономических интересов

Источник: составлено автором

Рынок выступает ключевым механизмом реализации экономических интересов, однако он не является абсолютно совершенной системой. Функционирование рынка сопровождается возникновением так называемых «провалов», устранение которых собственными силами оказывается затруднительным. В таких условиях государство принимает на себя функцию содействия рынку в преодолении данных дисфункций, что способствует сохранению и укреплению рыночного механизма. Тем не менее, выполняя задачи, не свойственные своей природе, государство также может столкнуться с феноменом несостоятельности, выражающимся в недостаточной эффективности его вмешательства. В подобных ситуациях решающую роль начинает играть общество, которое, используя механизмы социального взаимодействия и коллективного действия, способствует устранению как рыночных, так и государственных дисфункций. В свою очередь государство эффективно решает долгосрочные стратегические задачи, располагая достаточными для этого ресурсами. Государство эффективно решает задачи национальной безопасности, обеспечивая возможность достижения частных экономических интересов.

Общественный экономический интерес включает в себя следование ценностям, позволяющим системе развиваться. Общество также обладает достаточными ресурсами, позволяющими эффективно решать социальные вопросы, связанные с достижением социальной стабильности. Порядок реализации экономических интересов, недопущение конфликтов достигается следованием личности, государства и общества нормам права. Роль публичного права в регулировании экономики заключается в том, что оно защищает публичные интересы. Носителями публичных интересов является государство и общество.

Публичное право включает в себя формальные предписания. К отраслям публичного права относят конституционное право, административное право, уголовное право и т.д. В то время как отрасли частного права (гражданское право, семейное право, трудовое право и др.) нацелены на защиту частных

интересов [2]. Разница в подходах к регулированию публичного и частного права представлена в таблице 1.

Таблица 1

Потенциал публичного и частного права в экономике

Право	Публичное право	Частное право
Защищает	Публичные интересы. Носители публичных интересов: государство и общества	Частные интересы. Носители частных интересов: личность.
Регулирует	Иерархические вертикальные отношения	Горизонтальные отношения
Способ регулирования	Формальные предписания, централизованное регулирование (обязанности и запреты)	Свободная воля участников, децентрализованное регулирование (обязанности и запреты)
Пример	Регистрация прав собственности на недвижимое имущество	Договор купли-продажи объектов недвижимости

Источник: составлено автором

Представленный в таблице потенциал публичного и частного права, показывает взаимосвязь функций права используемых в экономике. Отметим, что для глубокого понимания закономерности исследования правового регулирования, система частного и публичного права применяются в экономике комплексно и представляет собой тесную взаимосвязь и взаимозависимость, поскольку они не существуют отдельно друг от друга [17]. Так, например, публичное право гарантирует реализацию частного права. Данный тезис особенно характерен для реализации общественных экономических интересов, в которых тесно взаимосвязаны индивидуальные и государственные экономические интересы. Так, реализация права человека на образование связана с его частным интересом.

Человек заинтересован в развитии личности, а ресурсом развития является один из самых сложных видов деятельности – образование. В свою очередь, государство реализацию данного интереса закрепляет нормах публичного права – в Конституции РФ (ст. 43) [8], а также в № 272-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ст.5) [16]. Можно рассмотреть и частную собственность. Невозможно рассуждать о рыночной эффективности без развитых институтов частной собственности. Право частной собственности закреплено в Конституции РФ (ст. 35), а уточнения можно найти в статьях Гражданского кодекса (в частности ст. 212) [3].

Отметим, что эффективность правового государства заключается в его способности реализовывать законодательные нормы в реальном секторе экономики, при этом не блокировать развитие рынка. Степень развития рынка выражается величиной трансакционных издержек, возникающих у экономического субъекта в связи с его функционированием.

Транзакционные издержки – это затраты, которые опосредуют передачу прав собственности. Так как в социально-экономической системе все права собственности на активы распределены, то любой обмен активами приводит к возникновению дополнительных затрат. Ценность активов разная, поэтому и величина трансакционных издержек в процессе обмена будет разной. Чем выше ценность активов – тем выше величина трансакционных издержек [4]. Но возникает вопрос: сможет ли компенсировать трансакционные издержки собственник и не окажется ли так, что трансакционные затраты на защиту и спецификацию прав собственности превышает получаемые выгоды. Именно данный фактор и определит, насколько исключительными будут права собственности, и какой режим доступа к активам установит собственник. При этом сам процесс спецификации прав собственности осуществляется государством [7]. Например, регистрация прав собственности, относится к сфере публичного права, связана с реализацией государственного и общественного интереса, поскольку государство таким образом создает надежное пространство для оборота недвижимости [8], а договор купли-продажи недвижимости связан с реализацией частного интереса и реализуется через систему частного права. Осуществляемая государством координация действий экономических агентов позволяет им экономить трансакционные издержки [19].

В результате проведенного исследования установлено, что каждая отрасль права выполняет специфические задачи в качестве инструмента экономического регулирования. Использование потенциала публичного и частного права в управлении экономическими процессами позволяет:

– реализовать экономические интересов субъектов посредством выбора оптимального механизма правового регулирования;

– обеспечить функционирование рыночного механизма, ориентированного на максимизацию выгод участников экономической деятельности;

– произвести гармонизацию экономических интересов и создать стабильное институциональное пространство, способствующее достижению конкурентоспособности и повышению эффективности социально-экономической системы в целом.

Заключение

Проведенный анализ подтвердил, что реализация потенциала публичного и частного права является необходимым условием эффективного функционирования экономики: публичное право обеспечивает защиту общественных интересов и поддерживает формирование институциональных основ, а частное право гарантирует реализацию индивидуальных экономических интересов субъектов. Обосновано, что правовое регулирование играет важную роль в минимизации трансакционных издержек и гармонизации экономических интересов. Государство, реализуя функции

публичного права, способствует созданию прозрачной и понятной правовой среды, одновременно гарантируя выполнение частных обязательств.

Литература

1. Блинов В.Г., Блинова В.В. Соотношение публичных и частных начал в институтах предпринимательского права // Oeconomia et Jus. 2018. № 1. С. 42–53.
2. Богдан В. В., Манукян А. Р., Алымов А. А. К вопросу о системе права: проблемы конвергенции частного и публичного права // Пробелы в российском законодательстве. 2017. № 6. С. 165–170.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // СПС Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.
4. Денисов М.В. Экономическая теория трансакционных издержек в учениях Оливера Уильямсона // Прогрессивная экономика. 2024. № 5. С. 248–256.
5. Иванова С. А., Гребенников В. В. Конвергенция частного и публичного права в современном законодательстве Российской Федерации // Вестник РУДН. Серия: Юридические науки. 2013. № 3. С. 18–25.
6. Иванова С.А., Грудцына Л.Ю. Частное и публичное право: введение в проблему // Евразийская адвокатура. 2015. № 5 (18). С. 38–43.
7. Киреев Н.В. Права собственности и их спецификация с точки зрения современной экономической теории // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2011. № 1 (14). С. 168–174.
8. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // СПС Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/.
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскера. М.: Дело ЛТД, 1993. 192 с.
10. Кукушкин С.Н. Соотношение частного и публичного права на примере института государственной регистрации прав на недвижимость // Вестник БелЮИ МВД России. 2014. № 2–1. С. 102–109.
11. Марковский А.А. К вопросу о сущности личных экономических интересов // Вестник ТГУ. 2009. № 4. С. 334–336.
12. Медведева Е.И., Пахарь В.А. Ключевые проблемы патентного права в России // Прогрессивная экономика. 2024. № 10. С. 210–221.
13. Моронова О.Г., Крылова Е.В. Теоретические аспекты исследования экономической безопасности личности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2023. Т. 2. № 3 (52). С. 115-130.
14. Петракова С.А. Эволюция принципа состязательности (на примере гражданского процессуального права) // Вестник ВУиТ. 2019. № 3. С. 34–40.

15. Петракова С.А., Крылова Е.В. Правовой и экономический подход к анализу преступлений // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2020. Т. 1. № 2 (95). С. 240–247.

16. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 08.08.2024) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2024) // СПС Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/.

17. Яковлев В.Ф., Талапина Э.В. Роль публичного и частного права в регулировании экономики // Журнал российского права. 2012. № 2 (182). С. 5–16.

18. Krylova E.V, Andronovich S.A., Mukhametova L.R. The Influence of the State on the Development of the Market: Experience of Russia, the USA and China // ACM International Conference Proceeding Series. St. Petersburg, 2021. P. 3490885.

19. Krylova E.V., Andronovich S.A., Mukhametova L.R. Interaction of the State and Society in the Process of Ensuring Institutional Stability // ACM International Conference Proceeding Series. St. Petersburg, 2021. P. 3490882.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/teoretiko-metodologicheskie-osnovy-analiza-evolyuczii-kak-proczessa-razvitiya-soczialno-ekonomicheskoj-sistemy/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 330.342
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_200



ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭВОЛЮЦИИ КАК ПРОЦЕССА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Крылова Е.В., *кандидат экономических наук, доцент, Вологодский государственный университет, г. Вологда, Россия*

Аннотация. Целью настоящей статьи является теоретико-методологический анализ эволюции как формы развития социально-экономических систем. В процесс достижения цели исследования автором были решены следующие задачи: рассмотрены теории социально-экономического развития, определена эволюция, как форма развития социально-экономической системы, изучен рынок, как эволюционный механизм регулирования поведения продавцов и покупателей. Показано, что социально-экономическое развитие можно соотнести с целым рядом понятий: эволюция, прогресс, экономический рост, экономический скачок, трансформация, модернизация и изменение. Обосновано, что эволюция сопровождается усложнением социально-экономических систем, определена роль расширенного воспроизводства как фактора эволюции рынка. В результате исследования получены выводы о том, что устойчивое развитие рынка возможно при достижении синхронизации интересов производителей и потребителей, что в свою очередь обеспечивает достижение рыночного равновесия и предотвращает кризисы перепроизводства. Ключевую роль в контексте эволюции социально-экономических систем играет стадия распределения ресурсов: равный доступ к активам стимулирует инвестиции и эволюционное развитие экономики. Однако, как показал анализ, рынок не справляется с деформацией конкуренции и внешними вмешательствами, что обуславливает целесообразность корректирующего участия государства, а долгосрочная устойчивость экономик современных стран обеспечивается в условиях правового государства, где законы защищают частную собственность, свободу конкуренции и равенство участников.

Ключевые слова: эволюция, социально-экономическое развитие, социально-экономические системы, общественное воспроизводство, рынок, конкуренция.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS FOR THE ANALYSIS OF EVOLUTION AS A PROCESS OF DEVELOPMENT OF A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

Krylova E.V., *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Vologda State University, Vologda, Russia*

Abstract. The purpose of this article is a theoretical and methodological analysis of evolution as a form of development of socio-economic systems. In the process of achieving the research goal, the author solved the following tasks: the theories of socio-economic development were considered, evolution was determined as a form of development of the socio-economic system, the market was studied as an evolutionary mechanism for regulating the behavior of sellers and buyers. It is shown that socio-economic development can be correlated with a number of concepts: evolution, progress, economic growth, economic leap, transformation, modernization and change. It is proved that evolution is accompanied by the complication of socio-economic systems, the role of expanded reproduction as a factor in the evolution of the market is determined. The study concluded that sustainable market development is possible when the interests of producers and consumers are synchronized, which ensures market equilibrium and prevents overproduction crises. The stage of resource allocation plays a key role in the context of the evolution of socio-economic systems: equal access to assets stimulates investment and the evolutionary development of the economy. However, as the analysis showed, the market cannot cope with the deformation of competition and external interventions, which makes it advisable for the state to participate in a corrective way, and the long-term stability of the economies of modern countries is ensured in a rule of law state where laws protect private property, freedom of competition and equality of participants.

Keywords: evolution, socio-economic development, socio-economic systems, social reproduction, market, competition.

JEL classification: A11, A12, Q01.

Для цитирования: Крылова Е.В. Теоретико-методологические основы анализа эволюции как процесса развития социально-экономической системы // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 200–210. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_200.

Статья поступила в редакцию: 20.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 27.11.2024 г. Принята к публикации: 27.11.2024 г.

For citation: Krylova E.V. Theoretical and methodological foundations for the analysis of evolution as a process of development of a socio-economic system // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 200–210. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_200.

The article was submitted to the editorial office: 20/11/2024. Approved after review: 27/11/2024. Accepted for publication: 27/11/2024.

Введение

Современные социально-экономические системы характеризуются высокой степенью сложности и динамичности, что обусловлено влиянием множества взаимосвязанных факторов, как экономического, так и неэкономического характера. Эволюция таких систем сопровождается их усложнением, что требует разработки новых подходов к анализу и прогнозированию их развития [16]. В рамках теоретического осмысления процессов социально-экономической трансформации экономическая наука стремится не только изучать закономерности роста, модернизации и трансформации, но и понимать механизмы взаимодействия внутренних и внешних факторов, влияющих на устойчивость и прогрессивное развитие.

Одним из ключевых направлений анализа выступает эволюционный подход, акцентирующий внимание на долгосрочной динамике развития систем. Эволюционный характер изменений, наряду с адаптацией систем к изменяющимся условиям, определяет их способность к расширенному воспроизводству и устойчивому функционированию.

Таким образом, *целью* данной статьи является теоретико-методологический анализ эволюции как формы развития социально-экономических систем. В ходе исследования предполагается рассмотреть ключевые аспекты эволюционного развития, определить роль рынка как механизма саморегуляции и изучить взаимодействие экономических и правовых факторов в процессе трансформации рыночной экономики в смешанную модель.

Обзор литературы

Социально-экономическое развитие можно соотнести с целым рядом понятий: эволюция, прогресс, экономический рост, экономический скачок, трансформация, модернизация и изменение (рис. 1). Экономическая наука исследует все названные процессы, определяя факторы и периоды, в которых можно наблюдать социально-экономическое развитие. Если речь идёт об экономической эволюции, значит исследователь для определения данного процесса таким образом, должен брать большие отрезки времени. Например, прогресс можно оценить как следствие процессов, которые реализованы в прошлом, а экономический рост, можно изучать как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах. Социально-экономическое развитие является сложным системным процессом, охватывающим различные отрасли народного хозяйства и сферы жизнедеятельности общества. В настоящее время часто развитие определяют как трансформацию.



Рис. 1. Составляющие социально-экономического развития
Источник: составлено автором

Э. Тоффлер указывал на то, что трансформация присуща экономическим системам и предполагает ее радикальное изменение, вплоть до полного отрицания предшествующего опыта [13]. А.И. Бойков рассматривал системные реформы как реформы, осуществляемые государством, направленные на переход к новому типу социально-экономической системы. Автор отмечает, когда объявляется переход к новой социально-экономической системе населению очень сложно скоординировать своё поведение, так как новые институты (правила поведения) формируются в процессе изменений, а не возникают до них [4].

В науке социально-экономическое развитие рассмотрено всесторонне. Социально-экономическое развитие как модернизацию исследовал Р.И. Капелюшников [5]. Ученый рассмотрел основные факторы модернизации, такие как культуру и идеи, которые он разделяет по механизмам воздействия.

Исследование экономического роста, как увеличения показателя валового внутреннего продукта на душу населения по сравнению с предыдущим периодом исследуется в экономической науке. Но современная действительность предъявляет к развитию не только количественные, но и качественные требования. Поэтому, как отмечает В.В. Шмит, не всегда отождествляют понятие экономического роста и социально-экономического развития, но отмечают, что социально-экономическое развитие сопровождается экономическим ростом [15]. Особое важно отметить эволюционный взгляд В.Л. Тамбовцева [12], для которого развитие социально-экономических систем ассоциируется с усложнением и появлением новых свойств, предугадать которые невозможно.

Таким образом, социально-экономическое развитие представляет собой сложный, многогранный и системный процесс, охватывающий не только различные сферы хозяйственной деятельности, но и аспекты культурной, социальной и политической жизни. Анализ научных источников позволяет сделать вывод, что интерпретация развития варьируется в зависимости от его формы и содержания: трансформации, модернизации, экономического роста или эволюции.

Материалы и методы

Исследование базируются на теоретических и методологических предпосылках научных школ (марксистская политическая экономия, новая институциональная политическая экономия. В работе использованы научные подходы и принципы исследования: принципы институционального анализа, междисциплинарный подход, метод равновесного и предельного анализа. Алгоритм проведенного исследования включает анализ социально-экономического развития как эволюции, ее признаков и рынка как механизма, развитие которого основано на стихийном порядке и недопущение внешнего воздействия, приводящего к его деформации и снижению эффективности.

Результаты и обсуждение

Рассмотрим эволюцию как одну из форм социально-экономического развития. Подчеркнём, социально-экономическое развитие, как и эволюция, сопровождается усложнением. Прежде того, как начнем исследование социально-экономического развития, обратимся к понятию эволюция. Термин эволюция (от лат. – развитие) в том значении, котором его используют в настоящее время, стал применяться в естественных науках. Какие возможности исследования экономических систем предлагает естественные науки? Можно выделить ряд признаков эволюции как процесса (таблица 1).

Таблица 1

Признаки эволюции как процесса

Признаки эволюции	Примечание
Трансформация	Эволюция является трансформацией, основанной на естественном отборе
Выживаемость	Естественный отбор предполагает наличие особей, чей генотип является более выживаемым
Появление новшеств	Огромную роль в эволюции играет возникновение у особей новшеств, которые способствуют их выживанию в окружающей среде
Отсутствие цели	Эволюция является нецеленаправленным процессом
Преемственность	Изменения особей являются преемственными, т.к. каждое новое изменение обусловлено цепочкой предыдущих изменений
Самосовершенствование	Изменения происходят автоматически и спонтанно, является следствием развития множества факторов, причем некоторые факторы приводят к эволюции, а некоторые нет
Самоуправляемость	Эволюция является самоуправляющимся процессом преобразования

Непрерывность	Эволюция – это процесс непрерывного преобразования
Адаптация	Эволюция – это процесс адаптации живых организмов к изменениям окружающей среды
Процесс	Эволюция может осуществляться постепенно и скачкообразно

Источник: составлено автором по данным [1; 3; 7; 9; 14]

Исследование социально-экономического развития как эволюции предполагает системное изучение закономерностей развития не только экономики, но и всех сфер социально-экономической системы, включая социальную, политическую, культурную составляющие. Эволюция как динамическое движение от одного равновесного состояния системы к другому, предполагает наличие определенных механизмов. Когда речь идет об эволюции, то динамика развития определяется встроенными механизмами регулирования, такими как рынок и право. Причем рынок является внутренним экономическим механизмом, а право является внешним неэкономическим механизмом регулирования.

Рынок, как эволюционный механизм регулирования, достаточно точно демонстрирует количественную динамику, выраженную переходом от одного состояния равновесия к другому. Динамика рыночного равновесия, выражается в динамике рыночных цен, в которых измеряются показатели экономического развития. Рыночный механизм включает в себя, прежде всего, цену (P) см. рис. 2.

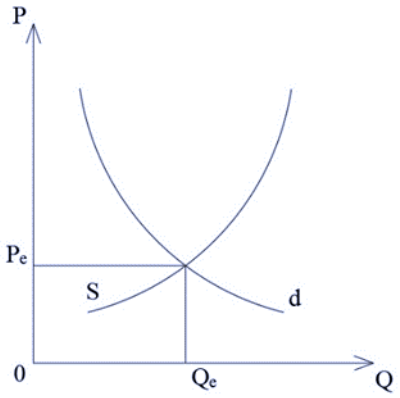


Рис. 2. Рыночное равновесие
Источник: составлено автором

Именно цена заставляет экономических субъектов спроса (d) и предложения (s) адаптироваться к изменяющимся условиям, так как при конкурентном рынке повлиять на её изменение не может никто. Кроме цены одним из элементов рыночного механизма является экономический интерес субъектов рынка: продавцов (s) и покупателей (d). Сотрудничество и соперничество экономических субъектов спроса и предложения позволяет им достигать своих целей. Рынок способствует реализации интересов, но в том случае, если вся система функционирует в условиях, характеризующихся

равным доступом к ресурсам, праву и другим объектам экономической деятельности. Основой экономической деятельности является общественное воспроизводство, сложный процесс, включающий в себя стадии производства, распределения, обмена и потребления (рис. 3).

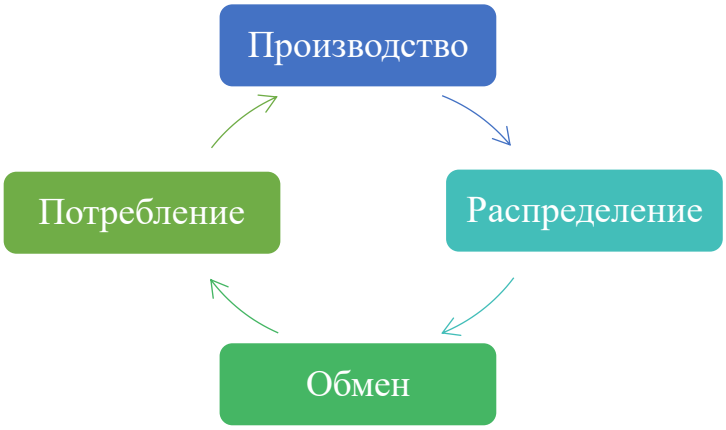


Рис. 3. Общественное воспроизводство
Источник: составлено автором

Чтобы рынок развивался поступательно необходимо расширенное воспроизводство, результаты которого востребованы на рынке. Производитель продукта (предприниматель), заинтересован в расширении продукта при увеличении цен, условии увеличении прибыли, поэтому в данном случае у продавца и у производителя интересы совпадают. Совпадает ли рост цен с интересами покупателя?

Большую роль в уравновешивании интересов играет стадия распределения. На данной стадии формируются сигналы, определяющие поведение собственников активов, которые принимают решение о том, в какие отрасли необходимо их размещать. Информационным сигналом, определяющим размещение активов, является предполагаемый доход. Как правило отрасли, где концентрируются высокие доходы являются привлекательными для инвесторов. Поэтому экономические системы, где развит режим частной собственности, активы распределены между участниками экономических отношений и существует равный доступ к ним, развиваются эволюционно. Так как когда рост дохода сопровождает рост цен, то не возникнет противоречий на стадии обмена. Если доход потребителей не будет увеличиваться, то рост цен приведет к затовариванию рынка, что является причиной кризиса перепроизводства. И рынок справится с этой проблемой, только в том случае, если она возникла только из-за роста цен. Если же проблема возникла из-за других проблем, например, из-за деформации конкуренции, т.е. вмешательства в экономику других механизмов, то рынок проблему не решит, так как рост цен не совпадает с интересами потребителей. В условиях неизменного дохода при росте цен они будут приобретать меньше товаров и услуг и поэтому на стадии потребления объемы потребления будут сокращаться вместе с потребностями.

В этом случае в процесс эволюции экономической системы необходимо вмешательство для консервации достигнутых результатов. Например, государство, вмешиваясь в экономику на стадии экономического кризиса, останавливает её падение и стабилизирует экономику. Приоритетом государства выступают функции в области формирования правовых и социальных норм и стандартов [8]. После государственного вмешательства система преобразуется, потому что вмешательство происходит через новые правила, меняющие ценностные ориентиры поведения людей. Вмешательство еще в большей степени деформирует конкуренцию, поэтому в целом система трансформируется в новое состояние при этом рынок сохраняется, но он не играет первостепенное значение, его роль в экономике меняется.

Сохранить первостепенную роль рыночного механизма в эволюции экономики можно с помощью такого механизма как право. Право так же, как и рынок является деперсонализированным механизмом. Правовое государство основано на верховенстве прав и свобод людей [11]. В правовом государстве все без исключения люди поступают по закону, в рамках разрешенных норм и правил. В государстве право гарантирует воспроизводство условий, эффективного функционирования рынка, частной собственности, свободной конкуренции, предпринимательства [6; 10]. Право ограничивает вмешательство в экономику и произвол со стороны тех, кто обладает административным и властным ресурсами [2]. Правовое государство не вмешивается, а лишь поддерживает воспроизводство эффективных рыночных институтов.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Для поступательного развития рыночных систем важно, чтобы достигалось совпадение интересов производителей и продавцов на этапе увеличения прибыли через рост цен эффективно только при одновременном росте доходов потребителей. В противном случае рынок сталкивается с кризисом перепроизводства.

2. Стадия распределения является определяющей для инвестиционного процесса. Прозрачные и равные условия доступа к активам способствуют эволюционному развитию экономики, предотвращая возникновение противоречий между производителями и потребителями на стадии обмена.

3. Рынок способен решать проблемы, возникающие вследствие дисбаланса цен и доходов, но не может справляться с деформацией конкуренции или внешними вмешательствами. Данные проблемы требуют корректирующих действий со стороны государства.

4. Государственное вмешательство в периоды кризисов позволяет стабилизировать экономику, однако вмешательство через новые правовые нормы трансформирует экономическую систему, зачастую уменьшая роль рынка в её функционировании. Правовое государство, обеспечивая верховенство закона, свободу конкуренции и защиту частной собственности,

создает условия для функционирования рынка без чрезмерного вмешательства.

Заключение

В процессе исследования автором было выявлено, что социально-экономическое развитие сопряжено с различными социально-экономическими процессами. Исследование развития как эволюции имеет большие перспективы для изучения рыночных и смешанных экономических систем. Эволюционный подход позволяет по-другому изучать роль внешних факторов воздействия на экономику, как необходимый для сохранения рыночного эволюционного механизма регулирования. Таким образом, эволюция рассматривается как процесс, оценить которой возможно только через анализ длинных отрезков времени. Эволюция предполагает усложнение социально-экономической системы. Эволюция является условием сохранения рынка, как наиболее эффективного механизма регулирования экономики.

На основе проведенного анализа можно сделать практические выводы о том, что устойчивое развитие рыночных систем возможно при условии синхронизации интересов производителей, продавцов и потребителей. Рост прибыли производителей через повышение цен эффективен только в сочетании с увеличением доходов потребителей, что поддерживает стабильный спрос и предотвращает кризисы перепроизводства. При отсутствии роста доходов потребителей рынок сталкивается с проблемой затоваривания, решение которой требует значительных усилий и может привести к дисбалансам в экономике.

Ключевую роль в поддержании рыночной стабильности играет стадия распределения ресурсов. Прозрачные и равные условия доступа к активам обеспечивают их эффективное размещение и привлечение инвестиций в высокодоходные сектора, способствуя эволюционному развитию экономики. Однако рынок не способен самостоятельно справляться с такими проблемами, как деформация конкуренции или внешние вмешательства. В этих случаях требуется корректирующее участие государства, которое помогает стабилизировать экономику в периоды кризисов, но одновременно трансформирует её структуру через внедрение новых правовых норм и стандартов.

Долгосрочная устойчивость рыночных систем возможна только в условиях правового государства, где законы гарантируют защиту частной собственности, свободу конкуренции и равенство участников. Минимизация произвольного вмешательства и сохранение рыночных стимулов обеспечивают эффективное функционирование экономики, поддерживая баланс между интересами участников рынка и необходимостью адаптации к внешним вызовам.

Литература

1. Андронович С.А. Применение принципов институционального анализа в исследовании экономической безопасности социально-экономических систем // Экономическая безопасность и маркетинговое управление социально-экономическими системами: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Кострома: Костромской государственный университет, 2020. С. 151–156.

2. Андронович С.А., Лобашев А.Г. Роль административного ресурса (микроэкономический анализ // Экономика, управление, право, социальная сфера: актуальные проблемы и векторы развития : Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Архангельск: ООО «Консультационное информационно-рекламное агентство», 2024. С. 19–21.

3. Аносов И.П., Кулич Л.Я. Основы эволюционной теории. К.: «Твір інтер». 1999. 288 с.

4. Бойков А.И. Реформы и институциональные изменения в условиях трансформации российской экономики // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. 2009. №1. С. 133–143.

5. Капелюшников Р.И. Contra панинституционализм : препринт WP3/2019/03 / Р. И. Капелюшников; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. 84 с.

6. Крылова Е.В., Петракова С.А. Анализ уровня развития и поддержки предпринимательства в России // Стратегии развития предпринимательства в современных условиях : Сборник научных трудов IV национальной (с международным участием) научно-практической конференции. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2020. С. 44–47.

7. Курбанов Г.Б. Анализ методологии исследования экономики властного ресурса // Молодые исследователи – регионам : материалы Международной научной конференции. Вологда: Вологодский государственный университет, 2023. С. 477–479.

8. Моронова О.Г., Крылова Е.В. Теоретические аспекты исследования экономической безопасности личности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2023. Т. 2. № 3 (52). С. 115–130.

9. Петракова С.А., Крылова Е.В. Правовой и экономический подход к анализу преступлений // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2020. Т. 1. № 2 (95). С. 240–247.

10. Петракова С.А. Основы методологии теории государства и права : Учебное пособие. Вологда: Вологодский государственный университет, 2019. 64 с.

11. Петракова С.А. Эволюция принципа состязательности (на примере гражданского процессуального права) // Вестник ВУиТ. 2019. № 3. С. 34–40.

12. Тамбовцев, В.Л. Нарративный анализ в экономической теории как восхождение к сложности. Вопросы экономики. 2020. № 4. С 5–30.

13. Тоффлер Э. Третья волна / пер. С. Барабанова, К. Бурмистрова, Л. Бурмистровой и др.; науч. ред. П. С. Гуревич. М.: АСТ, 2004.

14. Трубицын Д.В. Институты, индивиды и отношения в процессе модернизации. Вопросы экономики. 2020. № 12. С. 125–140.

15. Шмат В.В. Экономический рост или гармоничное социально-экономическое развитие? Часть I. Теоретико-методический взгляд // ЕСО № 52 (6). С. 89–110.

16. Artamonov A.A. Formalism of phenomenological theory in mathematical modeling of economic processes. Progressive Economy. 2024. № 10. P. 7–18.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/sovershenstvovanie-organizacczii-ucheta-sobstvennogo-kapitala-v-organizacziyah-apk/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 3338.43
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_211



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК

Мулхм Р., *аспирант, Российский государственный аграрный университет МСХА имени К.А. Тимирязева, г. Москва, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к совершенствованию учета собственного капитала в организациях АПК. Установлено, что учетное отражение формирования и изменений собственного капитала в части объема прав собственников, распределения результатов деятельности организации АПК создает информационное обеспечение управления собственным капиталом с целью осуществления своевременного контроля по выполнению уставных требований путем выявления отклонений в информационном массиве, проведения оценки показателей финансового состояния субъекта хозяйствования. Выяснено, что негативные показатели финансового состояния организаций АПК вызваны неразвитостью системы учетно-аналитического обеспечения управления составляющими собственного капитала. Доказано, что надлежащую информационную направленность бухгалтерского учета на обеспечение системы управления, в частности, в части собственного капитала обеспечивает определение его составляющих, особенности которых зависят от организационно-правовой формы организации АПК. Определено, что рост объема инвестиций в организации АПК требует получения более широкой информации по сравнению с показателями финансовой отчетности. Удовлетворение такой потребности возможно за счет разработки внутренней отчетности. Проведенные исследования предоставили возможность сформировать научно обоснованную основу развития организации и методики бухгалтерского учета, а также аналитических оценок формирования и изменений собственного капитала организаций АПК различных организационно-правовых форм как информационной основы системы управления.

Ключевые слова: учет, собственный капитал, организация, АПК, деятельность, анализ.

IMPROVING THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING FOR EQUITY IN AGRIBUSINESS ORGANIZATIONS

Mulkhm R., *Graduate student, Russian State Agrarian University - Moscow Timiryazev Agricultural Academy, Moscow, Russia*

Abstract. The article discusses approaches to improving the accounting of equity in agricultural organizations. It is established that the accounting reflection of the formation and changes in equity in terms of the volume of owners' rights, the distribution of the results of the activities of the agro-industrial complex organization creates information support for the management of equity in order to carry out timely control over the fulfillment of statutory requirements by identifying deviations in the information array, assessing the indicators of the financial condition of the business entity. It was found out that the negative indicators of the financial condition of agro-industrial complex organizations are caused by the underdevelopment of the accounting and analytical support system for managing the components of equity. It is proved that the proper information orientation of accounting to ensure the management system, in particular, in terms of equity, is provided by the definition of its components, the features of which depend on the organizational and legal form of the organization of the agro-industrial complex. It is determined that the growth in the volume of investments in agro-industrial complex organizations requires obtaining broader information in comparison with the indicators of financial statements. Meeting this need is possible through the development of internal reporting. The conducted research provided an opportunity to form a scientifically sound basis for the development of the organization and accounting methodology, as well as analytical assessments of the formation and changes in the equity capital of agro-industrial complex organizations of various organizational and legal forms as the information basis of the management system.

Keywords: accounting, equity, organization, agro-industrial complex, activity, analysis.

JEL classification: M41, Q01, Q14.

Для цитирования: Мулхм Р. Совершенствование организации учета собственного капитала в организациях АПК // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 211–221. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_211.

Статья поступила в редакцию: 20.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 28.11.2024 г. Принята к публикации: 28.11.2024 г.

For citation: Mulkhm R. Improving the organization of accounting for equity in agribusiness organizations // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 211–221. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_211.

The article was submitted to the editorial office: 20/11/2024. Approved after review: 28/11/2024. Accepted for publication: 28/11/2024.

Введение

Изменения в формировании рыночной среды во всех сферах экономической деятельности, прежде всего, охватывают отношения собственности, выраженные в системе бухгалтерского учета категорией «собственный капитал», структура и динамика которого характеризуют финансовое состояние организации АПК и зависят от ее организационно-правовой формы и вида экономической деятельности. По данным финансовой отчетности организаций АПК, доля собственного капитала в структуре пассивов составила от 36,8 до 60%. В то же время бухгалтерский учет играет ключевую роль в предоставлении информации о формировании собственности, правах собственников и использовании собственного капитала – основного ресурса для работы организация АПК. При этом методология учета постоянно совершенствуется, что позволяет находить лучшие способы представления данных и улучшать управление.

Кроме того, в условиях высокой конкуренции важно увеличивать финансирование активов через собственный капитал. Это особенно актуально из-за различий в собственнических отношениях среди различных организационно-правовых форм. Такие изменения требуют обновления информационной системы для эффективного управления собственным капиталом на уровне организаций АПК, а также принятия взвешенных макроэкономических решений. При этом бухгалтерский учет как подсистема управления организации АПК обеспечивает формирование информационной совокупности данных о собственном капитале. *Целью* статьи является разработка предложений по совершенствованию организации учета собственного капитала в организациях АПК в современных условиях.

Обзор литературы

Проблемные вопросы бухгалтерского учета исследовали Л.П. Андреева [1], Г.П. Атамась [2], И.А. Бурса [4], Н.Ф. Зарук [6], А.М. Китаева [8], А.С. Лосева [11], А.Е. Шамин [15] и др. Исследователи сделали значительный вклад в изучение бухгалтерского учета собственного капитала. Однако применение зарубежных методов, не учитывающих особенности российских предприятий, может привести к несоответствию между теорией и практикой анализа формирования и изменения собственного капитала. Наличие данного научного пробела создает трудности в организации бухгалтерии и снижает эффективность принимаемых управленческих решений.

Материалы и методы

В данном исследовании применялся диалектический метод для анализа категории «собственный капитал» и его компонентов. Также использовались методы анализа, синтеза, индукции и дедукции, а также системный подход и методы сравнения. Были изучены теоретические основы и практика учета собственного капитала в организациях АПК, задействованы методы наблюдения и сравнения. Для анализа исторических предпосылок понятия

собственного капитала применялись исторический и системный подходы. Методика учета была обоснована логическим анализом и группировкой.

Для визуализации частей собственного капитала использовался графический метод. При этом информационной основой исследования стали научные источники, включая статьи ученых по учету собственного капитала. Важной частью анализа стали официальные документы, такие как нормативные акты в области бухгалтерского учета и экономического анализа. Кроме того, исследование включало финансовую отчетность организаций АПК. Также использовались справочные издания профессиональных организаций и интернет-ресурсы.

Результаты и обсуждение

Практика показала, что управление процессом хозяйствования в условиях выхода из экономического кризиса требует формирования научного подхода к финансированию деятельности организации АПК и обоснования положений экономической теории, обусловливающих ее развитие. Использование основных категорий экономической теории в регулировании микро - и макроэкономических процессов обуславливает необходимость расчета соответствующих аналитических показателей на основе учетной информации. При этом оценка финансового состояния организации АПК позволяет получить необходимую информацию для принятия инвестиционных решений, выбора объемов деятельности, которые обеспечат окупаемость расходов и получение прибыли. Кроме того, актуализация вопроса обеспечения доходности инвестиций требует построения эффективной системы хозяйствования на уровне организации АПК как основного объекта инвестиций.

Достичь этого можно за счет рационального управления собственным капиталом организации АПК. В то же время отсутствие достоверной и своевременной информации об изменениях в составляющих собственного капитала организации АПК предопределяет неэффективное управление источниками финансирования имущества, нерациональное их использование, невыполнение уставных требований. Кроме того, должно быть предусмотрено оптимальное использование и расширенное воссоздание материально-технической базы организаций АПК на основе совершенствования методов ее финансирования. Этот процесс осложняется отсутствием надлежащей информационной базы, а также наличием различных интересов в отношении собственного капитала у субъектов экономических отношений-собственников, работников организации АПК, кредиторов и государства.

Собственный капитал также является важным финансовым ресурсом для организаций АПК. Он обеспечивает средства для начальных инвестиций и поддерживает хозяйственную деятельность, направленную на реализацию конкретных целей. С юридической точки зрения, собственный капитал представляет часть собственности, а его объем определяет минимальные границы ответственности организации АПК по долгам. В нынешнем

понимании собственного капитала акцент ставится на изменениях в бизнес-задачах и основах хозяйствования [3; 7; 13]. Важно учитывать экономические факторы, влияющие на инвестиции, включая как технические, так и социально-экономические аспекты, которые способствуют улучшению общей эффективности работы организаций АПК.

В то же время использование зарубежного опыта без учета отечественной специфики, отсутствие комплексных теоретико-методических разработок по проблемным вопросам бухгалтерского учета и экономического анализа формирования и изменений собственного капитала препятствуют созданию системы учетно-аналитического обеспечения управления организаций АПК. При этом эффективность инвестиций в хозяйственную деятельность снижается при наличии комплекса проблемных вопросов как в сфере экономической теории, так и в практике учетного отражения составляющих собственного капитала.

Неразработанность методики бухгалтерского учета и экономического анализа обусловлена использованием в Российской Федерации зарубежного опыта в виде переводных учебников, которые не учитывают специфические условия хозяйствования, в частности в условиях выхода из экономического кризиса. В то же время обобщение практического опыта учетного отражения составляющих собственного капитала организаций АПК с учетом зарубежного опыта позволило установить два подхода к их отражению в бухгалтерском учете: 1) как фактической чистой стоимости организации АПК, охватывающей авансированный и инвестированный капитал, а также оплаченный сверх номинала и реинвестированный капитал (США, Польша); 2) как заем организации АПК у ее владельцев, который представлен акционерным капиталом, прибылью, субсидиями для капитальных вложений, резервами будущих расходов и рисков (Великобритания, Франция).

Исследование структурных элементов собственного капитала организаций АПК позволило установить признаки принадлежности к первому подходу их отражения в бухгалтерском учете. Это обусловлено спектром организационно-правовых форм отечественных организаций АПК в соответствии с Гражданским кодексом РФ, особенностями формирования организациями АПК составляющих собственного капитала, что определяет порядок отражения информации о них в бухгалтерской отчетности.

Учет указанных особенностей и методическое обеспечение учета собственного капитала организации в соответствии с ее организационно-правовой формой является важным элементом совершенствования методики бухгалтерского учета, что будет способствовать рациональной организации бухгалтерского учета и учебно-методическому обеспечению формирования специалистов по учету [5; 9; 12].

Кроме того, нами предложена структура собственного капитала по элементам, наличие или отсутствие которых зависит, прежде всего, от организационно-правовой формы организации АПК, а для частных по форме

собственности организаций АПК – от их принадлежности к соответствующей группе. Для отражения собственного капитала с целью дальнейшего анализа и контроля соответствия фактических показателей финансового состояния организации АПК запланированным необходима соответствующая организация аналитического учета по представленным элементам. Это позволит разграничить собственные и привлеченные источники финансирования активов организации АПК, контролировать правильность документирования операций с собственным капиталом, будет способствовать формированию достоверной и полной информации о его состоянии и динамике.

Проведенные исследования предоставили возможность сформировать научно обоснованную основу развития организации и методики бухгалтерского учета, а также аналитических оценок формирования и изменений собственного капитала организаций АПК различных организационно-правовых форм как информационной основы системы управления. Исследования свидетельствуют, что своевременная подготовка достоверной и полной информации с необходимым для пользователей бухгалтерской отчетности уровнем детализации о составляющих собственного капитала обусловлена высоким уровнем организации процесса подготовки такой информации. Принятие решений по изменению собственного капитала по результатам анализа финансового состояния организации АПК базируется на данных бухгалтерского учета. Актуальными являются разработки, касающиеся обеспеченности управленцев достоверной, своевременной, полной и детализированной информацией о составляющих собственного капитала.

Установлено, что на организацию бухгалтерского учета собственного капитала, в частности, такой его составляющей, как уставный капитал, определяющее влияние оказывает организационно-правовая форма субъекта хозяйствования аграрной сферы (акционерное или неакционерное предприятие). На уровне учетной политики организации АПК данный фактор влияет на методику учетного отражения составляющих собственного капитала: аналитический учет неоплаченного и уставного капитала, порядок погашения задолженности участников по взносам в рамках уставного капитала, механизм распределения чистой прибыли, порядок возмещения взносов участникам при их выходе из общества и тому подобное.

В то же время бухгалтерские процедуры для коллективной неакционерной организации АПК определяются степенью ответственности (ограниченной, дополнительной или полной) и характером товарищества (полного или коммандитного). Соответственно, методика бухгалтерского учета формирования уставного капитала хозяйственного общества зависит от его вида. На рис. 1 изображен характер изменений уставного капитала ООО в аграрной сфере.

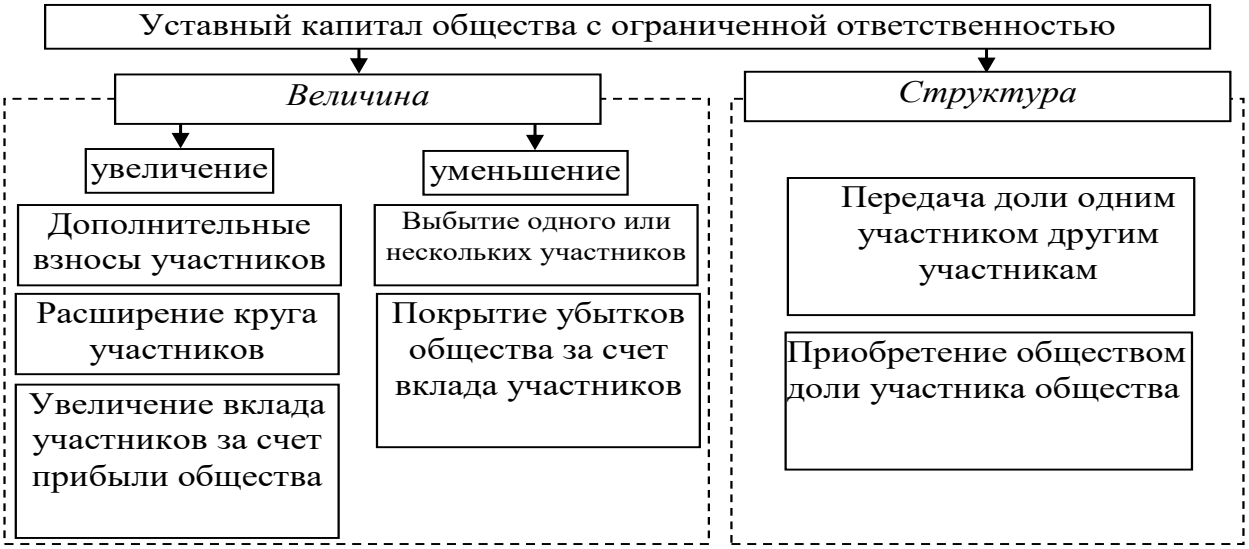


Рис. 1. Факторы изменения уставного капитала ООО в аграрной сфере

Источник: составлено автором

Особенностью бухучета при формировании уставного капитала в хозяйственных обществах является необходимость ведения аналитического учета на счетах 80 «Уставный капитал» и 5100 «Неоплаченный капитал». В процессе изменения уставного капитала акционерного общества в аграрной сфере характерными являются следующие особенности: 1) уменьшение уставного капитала может происходить путем уменьшения количества акций существующей номинальной стоимости или уменьшения номинальной стоимости акций (деноминация); 2) изменение структуры уставного капитала вследствие обмена привилегированных акций на простые, а также в результате дробления или консолидации акций.

Указанные хозяйственные операции находят свое отражение в бухгалтерском учете только на аналитическом уровне счета 80 «Уставный капитал». Кроме того, нами разработан подход к методике бухгалтерского учета собственного капитала (табл. 1).

Таблица 1

Корреспонденции счетов бухгалтерского учета при отражении уставного капитала организации АПК

№ з/п	Содержание	Дебет	Кредит
1	Зарегистрирована организация АПК и объявлен уставный капитал	75 «Расчеты с учредителями»	80 «Уставный капитал»
2	Внесены учредителем в уставный капитал организации АПК:	х	х
2.1	- денежные средства	50 «Касса»	75 «Расчеты с учредителями»
2.2	- основные средства	01 «Основные средства»	75 «Расчеты с учредителями»
2.3	- производственные запасы	10 «Материалы»	75 «Расчеты с учредителями»
2.4	- товары	41 «Товары»	75 «Расчеты с

			учредителями»
3	По решению собственника организации АПК направлено часть прибыли отчетного периода на увеличение уставного капитала	84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»	80 «Уставный капитал»
4	По решению собственника организации АПК списаны убытки на уменьшение уставного капитала	80 «Уставный капитал»	84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»

Источник: составлено автором

Разработанные подходы к организации бухгалтерского учета операций по формированию и изменению собственного капитала раскрывают особенности методической составляющей учетной политики организации АПК относительно составляющих собственного капитала. Основой эффективного функционирования организации АПК является надлежащее информационное обеспечение относительно источников финансирования активов, в частности, собственного капитала в части дооценки необоротных активов. В то же время при наличии отсроченных налоговых обязательств сумма уменьшения дополнительного капитала не будет равна (будет меньше) сумме начисленной амортизации. При этом для расчета суммы дооценки, подлежащей включению в состав нераспределенной прибыли предлагаем использовать формулу (1):

$$Д = Д_{дк} / ОС_{на} \times А, \quad (1)$$

где $Д$ – сумма дооценки, подлежащая включению в состав нераспределенной прибыли ежемесячно (ежеквартально, раз в год); $Д_{дк}$ – сумма дооценки, отраженной в составе дополнительного капитала; $ОС_{на}$ – остаточная стоимость объектов необоротных активов; А – сумма начисленной амортизации за соответствующий период.

При периодическом включении дополнительного капитала в состав нераспределенной прибыли при выбытии объекта основных средств (нематериальных активов) в нераспределенную прибыль включается сумма дооценки, которая на дату выбытия отражена в составе дополнительного капитала [10; 14]. При этом указанный анализ предоставляет возможность идентифицировать источники для улучшения и обновления основных средств, осуществлять расходы на инвестиционные проекты для повышения эффективности использования имеющихся хозяйственных ресурсов.

В то же время рост объема инвестиций в организации АПК требует получения более широкой информации по сравнению с показателями финансовой отчетности. Удовлетворение такой потребности возможно за счет разработки внутренней отчетности. Поэтому нами с целью совершенствования подготовки информации о сформированном собственном капитале и изменениях в нем разработан комплект форм внутренней

отчетности: отчет о финансовых результатах и структуре собственного капитала – сведения об источниках формирования собственного капитала, его пополнении и финансовых результатах за отчетный период, отчет об источниках формирования имущества организации АПК – содержит сведения о собственном капитале и обязательствах организации АПК (освещает информацию за два отчетных периода для формирования сравнительных оценок).

Данные отчеты обобщают учетную информацию в соответствующих аналитических разрезах. При этом показатели разработанной внутренней отчетности создают предпосылки для управления формированием и изменениями собственного капитала за счет оценки соответствующих показателей (табл. 2).

Таблица 2

Аналитические оценки эффективности использования в организации АПК собственного капитала

№ з/п	Направление	Содержание
1	Потенциальные возможности использования собственного капитала в зависимости от организационно-правовой формы организации АПК	Выявление потенциальных источников и оценка эффективности формирования собственного капитала в зависимости от организационно-правовой формы организации АПК
2	Анализ формирования собственного капитала	Изучение структуры собственного капитала и ее привлекательности для осуществления инвестиций в организацию АПК
3	Оценка динамики составляющих собственного капитала	Определение изменений в структуре собственного капитала и их оценка
4	Аналитическая оценка финансовой устойчивости организации АПК	Определение показателей соотношения собственного капитала к привлеченному с учетом стратегии развития организации АПК
5	Оценка эффективности использования собственного капитала	Оценка влияния стоимости собственного капитала на финансовую устойчивость и платежеспособность, влияния прибыли на собственный капитал для содействия соответствующему уровню финансово-хозяйственной безопасности организации АПК

Источник: составлено автором

В результате исследования по данным бухгалтерской документации организаций АПК различных организационно-правовых форм (АО «Раисино», ЗАО «им. Л.М. Доватора», ЗАО «Знаменский» и ООО «Прогресс») проведена оценка источников формирования и изменений собственного капитала, что обеспечило разработку практических рекомендаций по улучшению финансового состояния организаций АПК. При этом применение изложенных мероприятий способствует развитию методики бухгалтерского учета

операций с собственным капиталом с возможностью использования полученных данных для дальнейшего планирования вариантов финансирования хозяйственной деятельности.

Заключение

Подводя итоги, можно отметить, что основой функционирования организаций АПК является наличие прав собственности на активы, что в системе бухгалтерского учета представлено категорией «собственный капитал». При этом учетное отражение формирования и изменений собственного капитала в части объема прав собственников, распределения результатов деятельности организации АПК создает информационное обеспечение управления собственным капиталом с целью осуществления своевременного контроля по выполнению уставных требований путем выявления отклонений в информационном массиве, проведения оценки показателей финансового состояния субъекта хозяйствования.

В то же время негативные показатели финансового состояния организаций АПК вызваны неразвитостью системы учетно-аналитического обеспечения управления составляющими собственного капитала. Надлежащую информационную направленность бухгалтерского учета на обеспечение системы управления, в частности, в части собственного капитала, обеспечивает определение его составляющих (капитал собственников (учредителей), другой дополнительный, не вложенный собственниками, капитал, созданный в процессе деятельности), особенности которых зависят от организационно-правовой формы организации АПК.

Литература

1. Андреева Л.П. Передача основных средств в уставный капитал // Бухгалтерский учет. 2021. № 10. С. 41–45.
2. Атамась Г.П., Петренко О.П. Повышение эффективности использования капитала в аграрных предприятиях // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. 2018. № 1. С. 12–15.
3. Боташева Л.С., Узденова З.И. Управленческий и финансовый учет: сравнительный анализ и роли в управлении финансовыми ресурсами предприятия // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2024. № 1. С. 211–216.
4. Бурса И.А., Галстян Г.Э., Литвинова А.П. Оценка эффективности использования собственного капитала сельскохозяйственной организации // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2024. № 199. С. 371–386.
5. Власова О.В., Дуплин В.В., Доренская И.Н., Бушина Н.С. Особенности учета кредитов и займов на предприятиях молочной промышленности России // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 4–2. С. 198–203.

6. Зарук Н.Ф., Галкин М.С. Подходы к определению стоимости капитала организаций АПК // Закономерности и тенденции развития оценки, управления, учета и нормативно-правового обеспечения финансовой системы России. 2017. С. 197–205.

7. Калюгина И.В., Ершова К.И. Формирование понятия «Собственный капитал»: учетно-аналитические подходы // Тенденции развития науки и образования. 2024. № 105–4. С. 124–129.

8. Китаева А.М., Снегур Л.Е., Буткова О.В. Проблемы учета собственного капитала и его использования на предприятиях АПК // Активная честолюбивая интеллектуальная молодёжь сельскому хозяйству. 2021. № 1 (10). С. 64–69.

9. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Хоружий В.И., Петрова Е.А. Развитие методики внутреннего контроля собственного капитала // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2024. Т. 19. № 2 (74). С. 130–139.

10. Кузьмин А.Ю. Первоначальное признание конвертируемых облигаций в соответствии с МСФО: сторона эмитента // Учет. Анализ. Аудит. 2024. Т. 11. № 2. С. 84–91.

11. Лосева А.С., Михалев Д.Г., Михалева И.С. Аудит формирования собственного капитала в организациях АПК // Наука и Образование. 2021. Т. 4. № 2. URL: https://www.opusmgau.ru/index.php/see/issue/view/19/pdf%203.

12. Неелова Н.В., Кочинев Ю.Ю. Классификация и представление собственного капитала в финансовой отчетности по МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2024. Т. 27. № 4 (514). С. 366–386.

13. Нечаев О.Н. Динамическая оптимизация операционной сферы предприятия с неоклассической производственной функцией // Modern Economy Success. 2024. № 3. С. 37–47.

14. Тищенкова Г.З., Боровикова Т.В. Методика оценки финансовой устойчивости предприятий с использование интегрального показателя // Фундаментальные исследования. 2024. № 10. С. 71–75.

15. Шамин А.Е., Черемухин А.Д. Об использовании количественных показателей основного капитала при изучении экспортного потенциала организаций АПК // Никоновские чтения. 2017. № 22. С. 275–276.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/razvitie-omnikanalnyh-setej-rossijskih-ritejlerov/
Научная статья/ Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.6
УДК 339.138
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_222



РАЗВИТИЕ ОМНИКАНАЛЬНЫХ СЕТЕЙ РОССИЙСКИХ РИТЕЙЛЕРОВ

Красильников А.Б., *кандидат экономических наук, доцент,*
Санкт-Петербургский государственный морской технический университет,
г. Санкт-Петербург, Россия

Аннотация. Статья посвящена исследованию современного состояния омниканальных сетей российских ритейлеров с учетом имеющейся теоретической и научно-практической базы в области омниканальности и омниканального маркетинга. Приводится обзор релевантных информационных источников по тематике омниканальности. Выявлены основные подходы к ее трактовке, представлены основные тенденции в области внедрения омниканальных подходов. Обоснована актуальность развития омниканальности как концепции, как стратегического видения систем продаж современных ритейлеров, которую автор связывает с возможностью обеспечения «бесшовности» границ онлайн и офлайн пространств для совершения покупок. Автор полагает, что реализация омниканального подхода важна и необходима в условиях становления новой реальности ритейла под названием «фиджитал», где омниканальность является фактически обязательным условием, которое рынок предъявляет ритейлерам. Приводятся аргументы в пользу того, что омниканальность выступает своеобразным фундаментом фиджитал-стратегий в формировании единого покупательского опыта. На примере кейсов российских ритейлеров в статье обозначены основные компоненты эффективных омниканальных стратегий, а также показаны реальные результаты внедрения различных инструментов омниканальности, таких как ROPO-аналитика и каскадные рассылки, которые могут использоваться в бизнес-практике компаний, только планирующих реализацию омниканальных подходов.

Ключевые слова: омниканальность, омниканальный подход, омниканальные стратегии, фиджитал, ритейл.

DEVELOPMENT OF OMNICHANNEL NETWORKS OF RUSSIAN RETAILERS

Krasilnikov A.B., *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, St. Petersburg State Maritime Technical University, St. Petersburg, Russia*

Abstract. The article is devoted to the study of the current state of omnichannel networks of Russian retailers, taking into account the available theoretical and scientific and practical base in the field of omnichannel and omnichannel marketing. An overview of relevant information sources on the subject of omnichannel is provided. The main approaches to its interpretation are identified, the main trends in the implementation of omnichannel approaches are presented. The relevance of the development of omnichannel as a concept, as a strategic vision of the sales systems of modern retailers, which the author associates with the possibility of ensuring the "seamless" boundaries of online and offline spaces for shopping, is substantiated. The author believes that the implementation of the omnichannel approach is important and necessary in the context of the formation of a new retail reality called "digital", where omnichannel is actually a prerequisite that the market imposes on retailers. Arguments are given in favor of the fact that omnichannel acts as a kind of foundation for digital strategies in the formation of a unified customer experience. Using the case studies of Russian retailers, the article identifies the main components of effective omnichannel strategies, as well as shows the real results of the introduction of various omnichannel tools, such as ROPO analytics and cascading mailings, which can be used in the business practice of companies only planning to implement omnichannel approaches.

Keywords: omnichannel, omnichannel approach, omnichannel strategies, digital, retail.

JEL classification: L81, M30, M31.

Для цитирования: Красильников А.Б. Развитие омниканальных сетей российских ритейлеров // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 222–235. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_222.

Статья поступила в редакцию: 21.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 29.11.2024 г. Принята к публикации: 30.11.2024 г.

For citation: Krasilnikov A.B. Development of omnichannel networks of Russian retailers // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 222–235. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_222.

The article was submitted to the editorial office: 21/11/2024. Approved after review: 29/11/2024. Accepted for publication: 30/11/2024.

Введение

Омниканальность представляет собой один из ключевых глобальных трендов в современном ритейле. Данная концепция активно обсуждается в профессиональной среде, освещается в научных публикациях и находит отражение в программах специализированных конференций. Ведущие компании внедряют как отдельные элементы, так и комплексные стратегии омниканальности, адаптируя их к своим бизнес-моделям. Основной предпосылкой развития омниканальных систем управления продажами можно

считать диджитализацию (от англ. digital – цифровой) образа жизни людей и их покупательского поведения. Действительно, за последние несколько лет существенно увеличился объём покупок в Интернете (онлайн) с использованием самых разных онлайн-инструментов: сайты, приложения, мессенджеры, социальные сети и др. Это положение подтверждается высказыванием директора практики «Потребительский сектор» Strategy Partners Марии Вить, которая говорит о том, что «сейчас мы живём в мире, когда посещение магазина в городах-миллионниках скорее является прогулкой, чем необходимостью что-то купить» [7].

Покупатель становится более самостоятельным в плане выстраивания процесса покупки, и, как следствие, мы можем наблюдать усложнение пользовательского пути, которое, соответственно, приводит к расширению поля его взаимодействия и точек контакта с компанией. При этом покупатели, будь то миллениалы или представители поколения Z и т.п., предпочитают общение с компанией в привычных им каналах, и для каждой категории покупателей эти каналы будут различаться. Омниканальность позволяет учесть это посредством объединения различных каналов взаимодействия со своими покупателями, которое, в свою очередь, обеспечивает максимальный охват своей целевой аудитории. При этом многообразие каналов взаимодействия с покупателями дает возможность реализации персонализированного подхода, суть которого сводится к тому, что покупатель чувствует, что «компания говорит именно с ним, а не с толпой покупателей».

Таким образом, фокус омниканальности сегодня смещен на клиента, который находится в «центре», получая во взаимодействии с компанией удобные платформы и персонализированный опыт. Актуальность развития омниканальности как концепции, как стратегического видения систем продаж современных ритейлеров обоснована возможностью обеспечения «бесшовности» границ онлайн и офлайн пространств для совершения покупок, что важно и необходимо в условиях становления новой реальности ритейла под названием «фиджитал» (англ. physical – физический и digital – цифровой). Таким образом, омниканальность выступает своеобразным фундаментом фиджитал-стратегий в формировании единого покупательского опыта.

Важность внедрения и развития омниканальности в практику современного бизнеса можно подкрепить и результатами исследования McKinsey, согласно которым «омниканальные» покупатели на 70% выгоднее (приносят больше прибыли в процессе взаимодействия) «неомниканальных», что значительно повышает целесообразность изучения их пользовательского опыта для компании. И это утверждение соотносится с результатами американо-швейцарского исследования «The state of customer experience», которое выявило прямую связь между уровнем развития омниканальности и удовлетворенностью клиентов. Так, NPS (индекс потребительской

лояльности) у компаний со «зрелой» омниканальной стратегией равен 85 ед. (против 58 с «незрелой») [6].

В пользу омниканальности говорит и то, что компании с хорошо развитой («зрелой») омниканальностью ежегодно увеличивают доход на 9-10%, тогда как бренды со слабореализованной («незрелой») омниканальностью – только на 3–4% (по материалам Sendsay). Введение к настоящей статье хотелось бы завершить словами Глеба Кащеева, генерального директора Sendsay (статьи, кейсы и чек-листы по digital-маркетингу от ведущих экспертов рынка): «Для 2024 года омниканальность – не просто тренд, а база. Чем больше развивается цифровое пространство и мир, тем ценнее становится персонализированный подход к каждому клиенту. Омниканальный маркетинг позволяет не отстать от конкурентов и даже превзойти их» [2]. Рассмотрев выше основные предпосылки и факторы, обосновывающие актуальность исследования указанной проблематики, определим цель статьи как исследование современного состояния омниканальных сетей российских ритейлеров с учетом имеющейся теоретической и научно-практической базы в области омниканальности и омниканального маркетинга.

Обзор литературы

Анализ степени разработанности проблематики исследования концепции омниканальности, инструментария развития омниканальных систем, а также актуальной ситуации в сфере становления омниканальных сетей, показал, что сегодня бизнес находится в активной фазе трансформации традиционных сбытовых систем. Несмотря на то, что в России об омниканальности начали говорить достаточно давно – порядка 10–12 лет назад (2012–2013 гг.), множество компаний всё ещё находятся в процессе ее развития и на сегодняшний день претерпевают переходный период разработки, интеграции и внедрения в свою деятельность мультиканальных и кроссканальных систем, предшествующих системам омниканальным. Однако ряд компаний уже успешно работает в режиме омниканальной стратегии, эффективно реализуя концепцию «one retail» – концепцию так называемой «бесшовной» розницы. И подтверждением этому становятся развитые омниканальные сети и целые фирменные экосистемы крупных ритейлеров (Сбербанк, МТС, Яндекс и др.).

Содержательное наполнение термина «омниканальность» в полной мере может быть обозначено «структурным» определением омниканальности специалиста в области ритейла, интернет-маркетинга и стратегий онлайн-позиционирования, директора Европейской академии интернет-маркетинга Санджея Саулди: омниканальность – использование всех каналов сбыта и коммуникаций, возможных для конкретного вида продукции, и их безупречная интеграция; единые ассортимент, цены и карта лояльности (действующая во всех каналах); оплата любым способом в любом канале продаж; безупречная работа служб логистики; единая база данных о клиенте и

его предпочтениях. В статье контент-маркетолога Е. Кушнир «Digital signage: контент-маркетинг в стратегии омниканальности» приводится его позиция относительно приоритетности офлайн- или онлайн-платформ в работе компаний: он полагает, что спорить об этом нельзя, так как офлайн и онлайн – это две части целого, которые должны работать в тандеме [5].

Омниканальность в маркетинге подразумевает создание единого и непрерывного взаимодействия с клиентом на протяжении всего пути покупки через различные каналы коммуникаций [9]. Изучение литературы по тематике омниканальности (статьи в печатных и электронных изданиях, электронные ресурсы, блоги и др.) дало автору основания для выделения следующих основных практических подходов к определению сущности исследуемого в настоящей статье термина: ориентация на развитие каналов сбыта (И.А. Ипатьева, Я.Б. Лавриненко, В.И. Тинякова), на интеграцию маркетинговых коммуникаций (В.М. Мещерякова, К.А. Нефедова), на интеграцию каналов коммуникации и сбыта (И.А. Аренков, В.В. Панюкова, С. Саулди).

Трактовка омниканальности с точки зрения ориентации только на развитие каналов сбыта в целом сводится к характеристике каналов сбыта и системы продаж: согласованные, способствующие упрощению и оптимизации взаимодействия с клиентами; основанные на интегрированном подходе к покупателю, связанные между собой, одинаковые по своим характеристикам и по цене; формирующие единую систему в онлайн и офлайн и др. Общность определений омниканальности с точки зрения интеграции маркетинговых коммуникаций состоит в наделении их такими характеристиками как синергизм и унификация, обеспечивающими выбор наиболее удобного для покупателя канала совершения покупки в целях формирования его клиентского опыта.

Представители комплексного подхода, определяющие суть омниканальности посредством высокой интеграции каналов и коммуникаций, и сбыта, обращают внимание на бесперебойное обслуживание клиентов, сочетание цифровых и межличностных взаимодействий, нацеленность на создание единого инновационного пользовательского опыта, который обеспечивается за счет «бесшовности» межканальных переходов клиента, то есть без потерь истории его пользовательского пути. Специфику интеграции цифровых и межличностных взаимодействий в омниканальных системах в условиях усложнения покупательского пути отражает упомянутая в статье И.А. Аренкова и Я.М. Шагиевой «Омниканальность в управлении покупательским опытом» теория точек контакта, согласно которой выделяется ряд категорий взаимодействий между компанией и клиентами: взаимодействия с брендом, взаимодействия с партнерами бренда (партнерские точки контакта), субъективные впечатления и действия покупателя (покупательские точки контакта), а также социальные / внешние точки контакта (друзья / родственники, другие покупатели, независимые источники

информации и др. – то, что может оказать влияние на принятие решения о покупке) [1].

Прохождение покупателя по всем указанным категориям значительно усложняет его пользовательский путь. Постоянное переключение покупателя между онлайн и офлайн каналами в рамках пользовательского пути, а также разрозненность точек контакта в их структуре, в полной мере обосновывают целесообразность применения омниканальных систем, которые не только стирают границы между онлайн / офлайн взаимодействиями, но и трансформируют их в единый процесс совершения покупки.

В статье И.А. Аренкова и Я.М. Шагиевой мы уже наблюдаем смещение фокуса омниканальности, которая рассматривается авторами в большей степени в контексте пользовательского опыта, точек взаимодействия покупателя и компании и пр., на покупателя [1]. Аналогичной позиции придерживается и ряд авторов, определения которых приводит в своей статье «Применение омниканальной модели коммуникации для взаимодействия с клиентами сетевых торговых компаний» М.М. Ярцев Так, например, С.А. Окороков трактует омниканальность следующим образом: «омниканальность относится к стратегии коммуникации с клиентами, которая позволяет им выбирать предпочитаемый канал покупки, такой как интернет-магазин, колл-центр, мобильный сайт, мобильное приложение или традиционный кирпичный магазин». О.А. Пикулева, упомянутая в той же статье, полагает, что омниканальность как подход направлена на создание непрерывного и безупречного опыта покупателей путем интеграции различных коммуникационных каналов в единую систему» [11].

Действительно, на первый план выходит безупречный пользовательский опыт, а интеграция каналов коммуникации становится стратегическим инструментом его обеспечения. Фокус на клиента и на персонализированное взаимодействие с ним также прослеживается в определении омниканальности в материалах электронного ресурса «Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса» Высшей школы экономики: омниканальность – обширная программа, которая включает в себя эффективное управление персонализированной и реально-временной продажей через многофункциональную платформу [10].

Материалы и методы

Методическую основу исследования составили такие методы как анализ релевантных информационных источников, сравнительный и системный анализ, синтез, индукция, дедукция, метод кейс-стади и др. Внедрение и развитие омниканальности в работу компаний сопряжено с огромными усилиями, связанными с вопросами оптимизации бизнес-процессов, совершенствования информационных технологий с акцентом на тенденции диджитализации, синхронизирования внутрифирменных коммуникаций, согласования работы подразделений (продажи, коммуникации, доставка и т.п.) и многими другими вызовами (интеграция данных, поддержка

персонализации, обучение персонала, поддержка консистентности бренда и др.), но несмотря на это, сегодня в мире более 80% ритейлеров отмечают необходимость реализации омниканального подхода и формирования омниканальных систем.

Менее 20% компаний не считают омниканальность приоритетным направлением работы. Поданным RSR (Retail Systems Research) ещё несколько лет назад доля ритейлеров, которые сформировали омниканальные системы, не превышала 5%, при этом большое количество компаний и сегодня характеризуется частичной интеграцией омниканальных инструментов, что дает нам основания говорить о высоком научно-практическом потенциале реализации концептуальных положений омниканальности в практической деятельности розничных предприятий.

Динамику развития омниканальности в общем можно наглядно проследить по данным покупательской активности, которые приводятся в блоге Sendsay (статьи, кейсы и чек-листы по digital-маркетингу от ведущих экспертов рынка): пятнадцать лет назад большая часть покупателей использовали два канала перед покупкой, в то время как сегодня они используют в среднем порядка шести точек взаимодействия с компанией. И те компании, которые могут эти точки синхронизировать и объединить их в «омниканал», удерживают чуть менее 90% клиентов [2].

По мнению экспертов в области омниканального маркетинга, базовые кейсы омниканальности, которые используют российские ритейлеры чаще всего, сводятся к двум основным. Первый кейс представляет собой переключение с одного канала на другой в случае, если клиент перестал или не начинал на него реагировать – к примеру, переключение на мессенджер при отсутствии активности по электронной почте. Второй кейс – это постепенное переключение на более «быстрые» каналы – к примеру, использование дополнительных каналов в событийном контексте (напоминание по электронной почте о предстоящем мероприятии за сутки, за 15 минут и в момент старта – SMS или сообщением в мессенджере). Таким образом, второй кейс позволяет нам выделить каналы, скорость взаимодействия (в частности, реакция покупателя) в которых всегда выше.

Актуальную ситуацию в сфере омниканальности российских ритейлеров за прошедшие три года нам позволяет отследить представленный IT-интегратором AWG и исследовательским агентством Data Insight «Рейтинг омниканальности крупнейших розничных ритейлеров глазами покупателя», который объединяет лучшие компании, преуспевшие в гармоничном развитии офлайн- и онлайн-каналов продаж. Лидерами рейтинга 2022-2023 гг. стали сети «ВкусВилл», «Перекрёсток» и «М.Видео» (таблица 1) [8]. Рейтинг омниканальности предполагает оценку «бесшовности» опыта покупателя независимо от канала совершения покупки – в магазине, на сайте, в приложении для смартфона или при взаимодействии с сотрудником магазина (по телефону, в чате, мессенджере и др.).

Таблица 1

Топ-10 компаний в рейтинге омниканальности крупнейших розничных ритейлеров глазами покупателя 2022–2023

№	Компания	Категория	Общий рейтинг	Рейтинг покупательского опыта	Рейтинг опыта взаимодействия с технологиями	Рейтинг опыта получения заказа
1	ВкусВилл	продукты питания	31,90	7,93	11,84	10,3
2	Перекресток	продукты питания	31,53	6,88	12,36	10,80
3	М.Видео	электроника и техника	31,13	7,81	12,46	9,20
4	КуулКлевер	продукты питания	29,88	8,01	10,49	10,05
5	Сантехника онлайн	товары для ремонта	29,87	7,07	12,27	9,70
6	Эльдорадо	электроника и техника	29,55	8,11	11,15	9,30
7	ЧИП и ДИП	электроника и техника	29,39	5,40	12,49	1050
8	Детский мир	товары для детей	29,12	7,81	10,97	8,67
9	4 Лапы	зоотовары	28,99	7,31	11,72	8,63
10	Metro	продукты питания	28,96	5,89	12,28	9,80

Источник: составлено автором по данным [8]

В десятку лучших омниканальных сетей вошли «КуулКлевер», «Сантехника-онлайн», «Эльдорадо», «Чип и Дип», «Детский мир» «Четыре лапы» и Metro. По сравнению с рейтингом омниканальности 2020–2021 гг., одной из компаний, заметно улучшившей свои позиции, стала «Metro» (плюс 48 позиций), которая вошла в десятку рейтинга 2022–2023 гг.

Позиция компании в списке рейтинга отражает её приближенность к омниканальной модели магазина, характеризующейся «бесшовной» взаимосвязью всех форматов совершения покупки в целях формирования идеального потребительского опыта: чем выше позиция, тем компания ближе к омниканальной модели.

Указанный рейтинг является третьим по счёту и оценивает изменение параметров омниканальности компаний в 2023 году по отношению к 2021 году. В предыдущем рейтинге 2020–2021 гг. тройка лидеров выглядела следующим образом: «ВкусВилл», которому и сейчас удалось сохранить лидирующую позицию, «Детский мир» и Sunlight [8]. Рассмотрим ниже ключевые ориентиры в развитии омниканальных сетей по лидерам рейтинга 2022–2023 гг.

1. ВкусВилл. Пандемия дала мощный толчок развитию омниканальных сетей. Стала стремительно увеличиваться число покупок онлайн. В настоящее время покупатели имеют возможность совершать покупки онлайн и офлайн.

Растет число покупок, совершенных с помощью различного рода сервисов по доставки покупок на дом. Все это привело к расширению применения омниканального подхода в практической деятельности торговых организаций. Можно говорить о том, что начинался омниканальный подход с внедрения в практическую деятельность CRM-систем. Данные системы позволяли отслеживать историю покупок клиентов в различное время и в различных точках продажи.

Как показали исследования, поведения потребителей в отношении среднего чека: у офлайн-покупателей он почти в 2 раза выше, чем у тех покупателей, которые предпочитают посещать магазины очно. Естественно, дальнейшим развитием системы продаж стало продвижение продукции с помощью масс-медиа инструментов. Наибольшее распространение получило использование QR-кодов. Свою наибольшую эффективность показали программы лояльности. Потребители с помощью настроенных мобильных приложений получают от «ВкусВилл» уникальные персональные предложения, в том числе позволяющие покупателям осуществлять покупки со скидками. Покупатели получают в своем персональном кабинете всю информацию по скидкам и персональным предложениям.

Главным в политике работы с покупателями является для «ВкусВилл» сбор персональных данных о своих покупателях. В процессе получения доступа к программам лояльности потребитель тратит свое время на регистрацию и ввод своих персональных данных в базу данных. Покупатели тратят также свое время на предъявление карты на кассовом узле. Покупатель получает свою выгоду в виде скидки на товар моментально при расчете, и скидки могут быть весьма значительными.

«ВкусВилл» располагает аналитическим центром, функциональными обязанностями которого является создание процесса, который позволит создать «идеальный» онлайн-заказ. Для эффективной работы и функционирования этой системы нужно четко организовать работу всех отделов и бизнес-процессов [6].

2. «Перекрёсток» (X5 Retail Group). Второе место в рейтинге занимает «Перекрёсток», розничная сеть одной из крупнейших розничных компаний в России – X5 Retail Group. Этот ритейлер, как и «ВкусВилл», характеризуется активным внедрением омниканальных решений. «Перекрёсток» интегрирует онлайн-заказы и офлайн-магазины посредством предоставления сервисов «click-and-collect» (самовывоз из магазинов) и быстрой доставки продуктов клиенту домой. Персонализированный подход в целях совершенствования клиентского опыта обеспечивается за счет применения мобильных приложений и карт в рамках программы лояльности.

3. М.Видео (группа «М.Видео-Эльдорадо»). Развитие омниканального подхода этого российского ритейлера принесло ему третье место в рейтинге омниканальности глазами покупателя. Компания для увеличения взаимодействия потребителей с товаром предлагает потребителям различного

рода онлайн демонстрации. С помощью видеороликов и презентаций потребитель получает дополнительную информацию о товаре. Мобильные приложения позволяют сравнивать товары между собой и получить информацию о наличии товара в конкретной торговой точке [6].

Исследование слагаемых успеха самых «омниканальных» ритейлеров России показало, что в основе эффективно функционирующей омниканальной сети лежит грамотная, но в то же время простая, система идентификации клиента. Именно идентификация клиента является базой для выстраивания персонализированного взаимодействия с клиентом в рамках программы лояльности компании. Развитию омниканальных сетей также способствуют такие факторы как удобное мобильное приложение с понятным интерфейсом, дополнительные сервисы, учитывающие специфику товара, сервисы быстрой доставки и самовывоза, а также возможность сочетания форматов (ROPO, например).

После рассмотрения факторов успеха развития омниканальных сетей ритейлеров-лидеров, на наш взгляд, приведем кейсы, которые покажут, какие разные результаты приносит компании омниканальность.

4. Интересен опыт компании «Аскона». Одной из приоритетных задач в практической деятельности компании является уменьшение доли рекламных расходов. В практической деятельности доля рекламных расходов может быть высокой. Конечно, величина определяется для каждой фирмы отдельно. Слишком высокая доля расходов на рекламу и маркетинг снижают показатели эффективности деятельности компании.

Компания «Аскона» перераспределила затраты на рекламу, смещая акцент в сторону офлайн-покупок. В ситуации компании «Аскона» удалось низкую эффективность от рекламной компании в онлайн нивелировать за счет эффективных продаж в офлайн. То есть рекламная кампания в онлайн повысила не онлайн, а офлайн продажи. Это возможно по причине, например, плохо работающего приложения, но увеличит количество клиентов, совершивших покупку онлайн.

Чтобы наиболее полно оценить ситуацию, следует учесть влияние онлайн-кампаний на офлайн-покупки – показатель ROPO.

У «Асконы» была программа лояльности, но она позволяла связать с онлайн-сессиями только 10−15% офлайн-покупок. Это объясняется невысокой долей авторизующихся на сайте пользователей и коротким сроком жизни файлов cookies. В контексте развития омниканальности «Аскона» подключиласервисэлектронных чеков Upmetric, что позволило идентифицировать 96% ROPO-сессий. Таким образом, у «Асконы» появилась возможность выявлять недооцененные онлайн-кампании и перераспределять на них бюджет.

Проведенный эксперимент в «Аскона» подтвердил эффективность подхода: доля рекламных расходов с учетом ROPO за это время сократилась на 2,69 п.п., а выручка рекламной кампании, в свою очередь, выросла на

110,3% [4]. Актуальным является опыт фирмы «Петрович» в части снижения расходов на коммуникации. В рамках омниканальности можно не просто интегрировать различные коммуникационные каналы, но и настраивать каскадные рассылки – они не только способствуют повышению «доставляемости» сообщений до покупателя, но обеспечивают экономию бюджета на использование платных сервисов при отправке сообщений.

«Каскад» рассылки представляет собой последовательность использования каналов коммуникаций в порядке возрастания цены использования канала (тарифа). Можно сказать, что наиболее эффективной является практика, когда потребителя подключают к бесплатным каналам, где обеспечивается бесплатный тариф. По мере взаимодействия с брендом потребитель подключается к дорогим платным каналам.

У «Петровича» сообщения по всем каналам уходят из одной платформы, поэтому настройка каскада достаточно проста. Если сообщения отправляются с разных платформ, то процесс настройки становится более трудоемким – требуется применение ручного режима отправки и фильтрования открытий и целевых действий клиентов.

Алгоритм настройки каскада на примере «Петровича» выглядит следующим образом:

– определить приоритетность каналов;
– запустить коммуникацию с покупателем;
– отслеживать коммуникацию в каждом канале на предмет эффективности взаимодействия – отслеживать открытие сообщения и/или выполнение целевого действия;
– при необходимости, подключать к рассылке поочередно следующие по приоритетности каналы.

У «Петровича» наиболее приоритетными являются мобильные пуши по отклику и по обороту, поэтому запуск коммуникации начинается в мобильном приложении. В случае если у клиента не установлено приложение, или пуш не доставлен, подключается следующий канал – электронное письмо (на электронную почту). После электронного письма следует мессенджер. Завершает каскад рассылки сервис коротких сообщений SMS–он актуален для тех клиентов, которые не получили сообщения на предыдущих этапах каскада [4]. Таким образом, каскад клиентской рассылки «Петровича» выглядит следующим образом: мобильное приложение – письмо по электронной почте – мессенджер (Viber) – SMS. Более детально каскад рассылки «Петровича» (первый этап) представлен на рисунке 1.

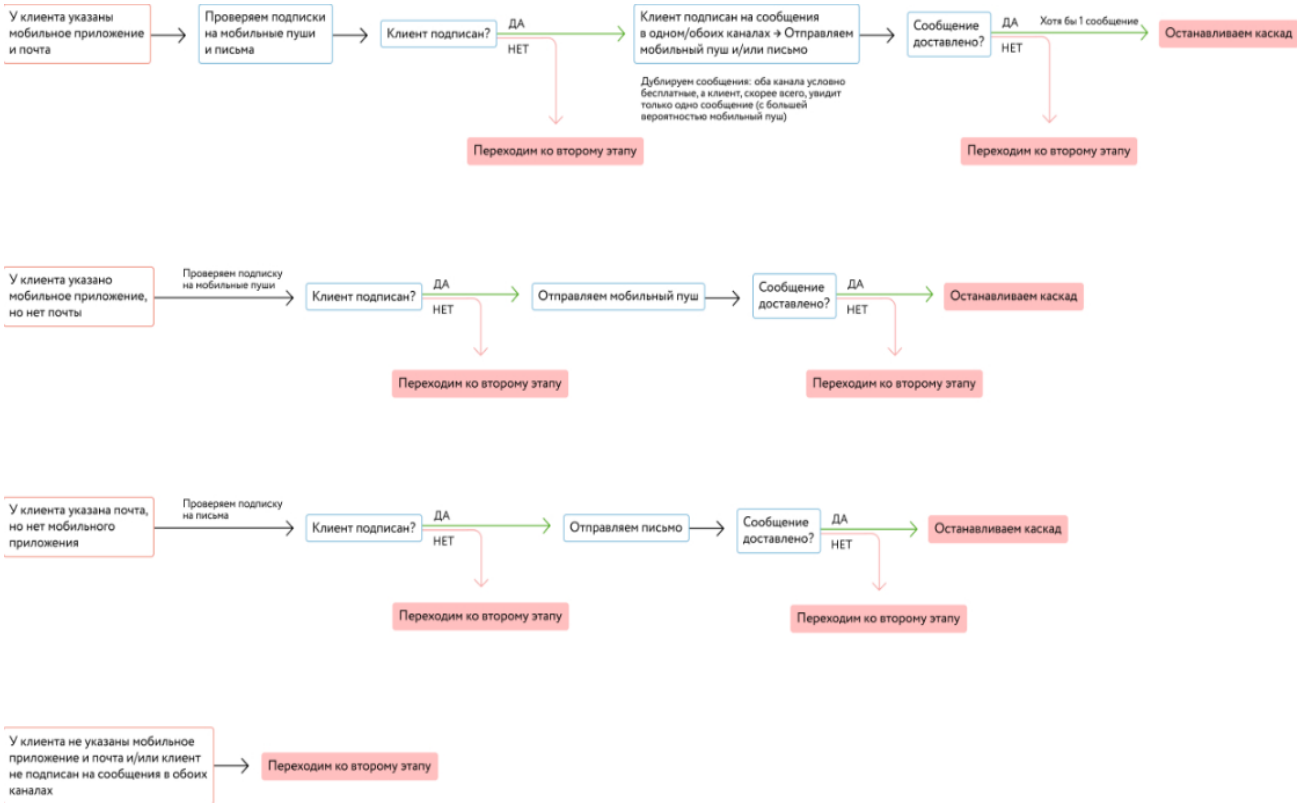


Рис. 1. Первый этап каскадной рассылки «Петровича» с отправкой мобильного пуша и / или письма

Источник: составлено автором по данным [4]

Применение каскадных рассылок позволило «Петровичу» донести информацию до максимального количества клиентов, включая тех, у кого не указан адрес электронной почты, или не установлено мобильное приложение. В связи с тем, что компания обязуется компенсировать клиентам сгоревшие баллы за свой счет в случае, если сообщение не доставлено, поэтому максимальный охват чрезвычайно важен для «Петровича». Результаты внедрения каскадных рассылок представлены на рисунке 2.

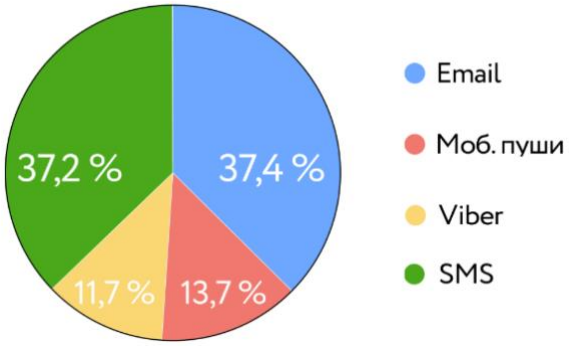


Рис. 2. Распределение каналов в каскадной рассылке «Петровича» о сгорании баллов

Источник: составлено автором по данным [4]

На рисунке 2 представлено соотношение затрат на коммуникацию с клиентами с использованием разных каналов (электронная почта, мобильные

пуши, мессенджер и SMS). Ожидаемый результат снижения затрат от внедрения каскадов в «Петровиче» составлял 20−25%, но полученный результат превысил ожидания в два раза: более чем с 50% пользователей компании удалось связаться с помощью условно бесплатных мобильных пушей и писем. Исследование актуальной ситуации в развитии омниканальных сетей российских ритейлеров показало, что сегодня на российском рынке присутствуют и успешно работают компании с развитой, «зрелой» омниканальностью, характеризующиеся полной интеграцией всех каналов взаимодействия с покупателем – они были обозначены выше в топ-10 компаний рейтинга омниканальности. Кроме лидеров реализации омниканальных подходов, сегодня мы видим и начинающих свой «омниканальный» путь игроков, чьи сети характеризуются «незрелой» или частичной омниканальной интеграцией. Однако уже сейчас мы наблюдаем существенные улучшения отдельных показателей их деятельности за счет внедрения отдельных омниканальных инструментов.

Заключение

Представленные в статье результаты исследования развития омниканальных сетей российских ритейлеров подтверждают тезис о том, что омниканальность сегодня – это не просто тренд, это фундамент построения эффективных коммуникаций с потребителями, это залог успешной работы в новой фиджитал-реальности, где онлайн и офлайн представляют собой единое целое. Многие аналитики убеждены, что омниканальность сегодня является фактически обязательным условием, которое рынок предъявляет ритейлерам, и это мнение, в свою очередь, действительно подкрепляется результатами многих авторитетных исследований значимости омни-подхода для бизнеса (McKinsey, Harvard Business Review, Deloitteи др.). Конечно, развитие омниканальных систем сопряжено с огромным количеством вызовов организационного, технического, юридического характера, однако можно предположить, что в современных условиях компании, которые не развивают омниканальность, в ближайшее время могут покинуть рынок, проиграв в конкурентной борьбе более сильным омниканальным игрокам.

Актуальная ситуация в области развитии омниканальных сетей российских ритейлеров характеризуется наличием компаний с развитой, «зрелой» омниканальностью, с полной интеграцией всех каналов взаимодействия с покупателем, а также начинающих свой «омниканальный» путь игроков, чьи сети являются «незрелыми» с точки зрения омниканальностии являются лишь частично интегрированными. Свидетельством всевозрастающего интереса российских ритейлеров к омниканальности является «Рейтинг омниканальности крупнейших розничных ритейлеров глазами покупателя», который каждые два года выявляет лидеров омниканальности. В 2022–2023 гг. ими стали «ВкусВилл», «Перекрёсток» и «М.Видео». На примере кейсов российских ритейлеров в статье обозначены основные компоненты эффективных омниканальных

стратегий, а также показаны реальные результаты внедрения различных инструментов омниканальности, таких как ROPO-аналитика и каскадные рассылки, которые могут использоваться в бизнес-практике компаний, только планирующих реализацию омниканальных подходов.

Литература

1. Аренков И.А., Шагиева Я.М. Омниканальность в управлении покупательским опытом // Креативная экономика. 2019. Т. 13. № 2. С. 357–370.
2. Идеальная система: кому и зачем нужна омниканальность в 2024 году. URL: https://sendsay.ru/blog/omnikanalnost-v-2024-godu/.
3. Ипатьева И.А. Развитие омниканальных сбытовых систем и их адаптация на российском рынке // Материалы VII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум». URL: https://scienceforum.ru/2015/article/2015007914.
4. Как омниканальность помогает экономить бюджет на продвижение: 5 кейсов и гайд для бизнеса по внедрению. URL: https://probusiness.io/marketing/10599-kak-omnikanalnost-pomogaet-ekonomit-byudzhet-naprodvizhenie-5-keysov-i-gayd-dlya-biznesa-po-vnedreniyu.html.
5. Кушнир Е. «Digitalsignage: контент-маркетинг в стратегии омниканальности». URL: https://www.google.com/amp/s/texterra.ru/blog/amp/digital-signage-kontent-marketing-v-strategii-omnikanalnosti.html.
6. Омниканальность в 2024 году: как российские компании создают бесшовный клиентский опыт. URL: https://stik.pro/blog/omnikanalnost-v-2024-godu-kak-rossiiskie-kompanii-sozdayut-beshovniy-klientskiy-opyt/.
7. Покупки без границ: как омниканальность меняет лидеров ритейла. URL: https://sber.pro/publication/pokupki-bez-granits-kak-omnikanalnost-meniaet-liderov-riteila/.
8. Рейтинг омниканальности крупнейших розничных ритейлеров глазами покупателя 2022–2023. URL: https://www.omnirating.ru/#rec660824780.
9. Скороходов С.Н. Концепция омниканального маркетинга в индустрии спорта // Прогрессивная экономика. 2024. № 5. С. 17–27.
10. Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса: ВШЭ. URL: https://imi.hse. ru/data/.
11. Ярцев М.М. Применение омниканальной модели коммуникации для взаимодействия с клиентами сетевых торговых компаний // Финансовые рынки и банки. 2023. №11. С.182–189.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/povyshenie-effektivnosti-organizaczionnoj-dinamiki-predpriyatij-sovremennogo-rynka/
Научная статья/ Originalarticle
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.6
УДК 658.3:338.984
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_236



ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДИНАМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

Марин К.Е., *экономист, генеральный директор «GBS-Company»; управляющий партнер консалтинговой компании «Бизнес Лаб»; аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС), г. Москва, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые аспекты организационной динамики, включая трансформацию, адаптацию и развитие в условиях изменяющейся социально-экономической среды с целью разработки подхода к повышению эффективности управления предприятиями. Автор в процессе исследования делает акцент на внутрифирменных преобразованиях, направленных на обеспечение устойчивости и результативности организационных систем как в настоящем, так и в будущем. Особое внимание уделено взаимодействию рабочих команд, качеству коммуникации и интеграции процессов, которые формируют основу для достижения организационных целей. В статье выделены и систематизированы ключевые элементы организационной системы, включающие людей, процессы и ресурсы, а также обоснована важность наличия налаженной системы обратной связи, которая позволяет своевременно корректировать бизнес-процессы, эффективно распределять ресурсы и повышать устойчивость организации к внешним изменениям. Автор приходит к выводу, что развитие рабочих команд и их интеграция в единый процесс управления ресурсами и задачами способствует повышению производительности и эффективности предприятия. Предложенный авторский подход ориентирован на формирование целостной бизнес-системы, способной адаптироваться, развиваться и эволюционировать, обеспечивая конкурентоспособность организации в условиях нестабильной внешней среды.

Ключевые слова: менеджмент, организационная динамика, организационное развитие, управление бизнес-процессами, организационная эффективность, жизненный цикл организации.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF ORGANIZATIONAL DYNAMICS OF ENTERPRISES IN THE MODERN MARKET

Marin K.E., *economist, General Director GBS-Company; Managing Partner of the Business Lab consulting company; Graduate student, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russia*

Abstract. The article examines key aspects of organizational dynamics, including transformation, adaptation and development in a changing socio-economic environment in order to develop an approach to improving the efficiency of enterprise management. In the course of the research, the author focuses on intra-company transformations aimed at ensuring the sustainability and effectiveness of organizational systems both in the present and in the future. Special attention is paid to the interaction of work teams, the quality of communication and the integration of processes that form the basis for achieving organizational goals. The article highlights and systematizes the key elements of the organizational system, including people, processes and resources, and also substantiates the importance of having an established feedback system that allows you to adjust business processes in a timely manner, effectively allocate resources and increase the organization's resilience to external changes. The author concludes that the development of work teams and their integration into a single process of managing resources and tasks contributes to improving the productivity and efficiency of the enterprise. The proposed author's approach is focused on the formation of an integrated business system capable of adapting, developing and evolving, ensuring the competitiveness of the organization in an unstable external environment.

Keywords: management, organizational dynamics, organizational development, business process management, organizational efficiency, organization life cycle.

JEL classification: L74, O18, M11.

Для цитирования: Марин К.Е. Повышение эффективности организационной динамики предприятий современного рынка // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 236–252. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_236.

Статья поступила в редакцию: 20.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 28.11.2024 г. Принята к публикации: 29.11.2024 г.

For citation: Marin K.E. Improving the efficiency of organizational dynamics of enterprises in the modern market // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 236–252. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_236.

The article was submitted to the editorial office: 20/11/2024. Approved after review: 28/11/2024. Accepted for publication: 29/11/2024.

Введение

Актуальность изучения организационной динамики обусловлена необходимостью решения ряда задач, связанных с эффективной адаптацией предприятий, качественными преобразованиями и способностью к устойчивому развитию в условиях рыночной турбулентности. Характер изменений организационной динамики в ответ на внешние преобразования экономики и рынка выступает определяющим фактором устойчивости предприятия в нестабильной рыночной среде. В рамках данного подхода акцентируется внимание на параметрах внутрифирменного взаимодействия, особенностях бизнес-процессов, а также функционировании системных и подсистемных элементов организационной структуры.

Причины различий в уровне адаптивности предприятий, зачастую выражающиеся в разрывах их конкурентоспособности, во многом определяются качеством и уровнем внутриорганизационных процессов. Способность предприятия интегрировать свою организационную систему в меняющуюся экономическую реальность напрямую связана с уровнем организационной динамики. Именно она выступает ключевым фактором, определяющим характер внутренних изменений, процесс адаптации, а также потенциал роста и развития организации. Одним из важнейших качественных параметров организационной динамики является согласованность и функциональная эффективность бизнес-процессов, функционирующих как единый координируемый и управляемый системный механизм.

Для современных предприятий ключевой задачей становится формирование наиболее эффективной конфигурации методов, подходов и стилей управления, которая обеспечивает функционирование внутрифирменных процессов и создает работоспособную управленческую систему. Организационно-управленческий аппарат, являясь управляющей системой, оказывает влияние на все элементы подсистем и уровней структуры предприятия, включая людей, процессы и ресурсы. Их взаимодействие формирует базовые компоненты операционно-функциональных процессов, а также динамику организации как целостной системы, способной переходить на новые уровни развития и роста [23].

Современные компании сталкиваются с высокими рисками, вызванными воздействием множества внешних факторов, которые оказывают влияние на их устойчивость и хозяйственные функции. Рост издержек снижает гибкость предприятия в условиях рыночных изменений, что, в свою очередь, ограничивает адаптивность организации и потенциал её развития. Существенным фактором эффективности организационной динамики выступает социология внутри организационной системы, включающая внутрифирменное взаимодействие сотрудников. Именно этот аспект оказывает непосредственное влияние на производственные процессы и обеспечивает рациональное использование ресурсов.

Различия в способности компаний преодолевать кризисные периоды связаны с характером взаимодействия между управляющей системой (менеджментом) и управляемыми подсистемами, такими как люди, процессы и ресурсы. Таким образом, *цель* исследования заключается в разработке подхода к повышению эффективности управления предприятиями через совершенствование организационной динамики. Научным результатом статьи является авторский подход, направленный на повышение эффективности управления ключевыми элементами организационной системы и её динамики, которые составляют ядро основных производственных функций.

Обзор литературы

В основу статьи легли исследования научных трудов и мнения, что эффективность организационной динамики является результатом процесса взаимодействия внутриорганизационных элементов, где человеческие ресурсы организаций формируют основу качественной организационной экологии и внутрифирменного климата. Вопросы организационной динамики широко освещены в работах Т.Ю. Базарова [3] и А.И. Пригожина [16], где представлены подходы к анализу организационной эффективности через призму социологии организации как целостной системы, основанной на взаимосвязи её системных элементов.

В основу исследования эффективности внутриорганизационных процессов в бизнес-системе, способствующие адаптации и развитию, легли работы А.А. Богданова [4], Ф. Лалу, Г. Минцберга [11], П. Сенге [18] и Э. Шейна [22]. Анализ устойчивости организационных систем является предметом исследования научных статей современных авторов Ю.Д. Мироненко, А.К. Тереханова [14]. Направление исследований в области организационной эволюции и циклических преобразований, изложен на основании научных трудов И. Адизеса [1; 2], О.В. Витченко, Н.П. Филина [5] А. Гершун, М. Горского [6], Р. Нельсона, С. Дж. Уинтера [15], Л. Грейнера [24], А. Чандлера [25]. Модели и методы принимаемых управленческих решений, способствующих повышению эффективности организационной динамики посредством развития рабочих команд и корпоративной культуры, изложены в работах авторов К. Гиротры, С. Нетесина [7], Г.А. Демина [8], Д. Катценбаха [9], К.Е Марина [10; 12; 13], К. Фернандес-Араоса [19], Э. Фламгольца, И. Рэндла И. [20], Р.Д. Чарана [21], Э. Эдмондсона [23].

Материалы и методы

Для достижения поставленной цели, которая заключается в обосновании подхода, обеспечивающего устойчивое развитие предприятий в контексте эффективности организационного управления, автор работы применял методы анализа, обобщения и систематизации информации из открытых источников. В информационную базу исследования вошли: публикации на русском и английском языке по проблемам организационного

развития и динамики, включенные в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) на базе электронной библиотеки Elibrary.ru и др.

Результаты и обсуждение

В управлении современным предприятием в настоящее время преобладает акцент на организационном дизайне, гибкости предприятия, адаптивности, мобильности ресурсов организации, финансовой, оргструктурной и бизнес-моделях. Ключевая роль отведена функционированию людей в бизнес-процессах на местах, эффективное использования ими имеющихся ресурсов с минимальным уровнем издержек, производительности рабочих команд и их уровня взаимодействия на кросс-функциональном и междисциплинарном уровне. Важным является устойчивость системы в рамках динамического процесса изменений на внутриорганизационном уровне и адаптации к быстроменяющимся условиям внешней среды.

Организация в общем своем понимании как экономический субъект рынка воспринимается как система совокупности элементов, находящихся переменно в статическом состоянии на этапах относительной стабильности, но и в то же время в динамическом состоянии как система, непрерывно изменяя параметры для адаптации на различных этапах своей деятельности. Если полагаться на институционализацию теорию организации в направлении исследований организационной динамики современных предприятий, то аспектом устойчивости остается эффективность и качество взаимодействия системных и подсистемных элементов, в центральных и периферийных узах организационной системы.

Характер вопроса устойчивости затрагивает социологию организации, уровень внутриорганизационной экологии, внутрифирменного климата, командной динамики, эффективного взаимодействия менеджмента и сотрудников, задействованных в бизнес-процессах на функциональном уровне и структурных уровнях, способствуя повышению потенциала бизнес-системы, ее изменения и развития. Развитие организации – это не самоцель производимых преобразований, а фундаментальная логика, определяющая последствия изменений, реализации планов и достижения результатов, которые формируются менеджментом в качестве вектора движения организации в новое качество.

Организационное развитие и динамика представляют собой ключевые аспекты эволюции бизнес-систем, требующие своевременной адаптации и трансформации бизнес-процессов в соответствии с актуальными условиями рыночной конъюнктуры. Такие преобразования осуществляются посредством целенаправленного воздействия на организационную структуру, корпоративную культуру и системы лидерства [20], что направлено на повышение эффективности функционирования предприятия, производительности сотрудников и рационального использования доступных ресурсов. Процессы внутриорганизационных изменений

проводятся на регулярной основе, обеспечивая адаптацию предприятия к внешним условиям, поддержание устойчивости всей системы и рост её результативности в условиях постоянно изменяющейся экономической среды.

Современные предприятия могут быть эффективными в случае наличия соответствующей адаптивности всего операционно-функционального комплекса и бизнес-процессов к переменам. Производимые изменения на уровне всей системы, а не отдельных бизнес-процессов, не только более качественно адаптирует предприятие, устраняя фрагментацию функционирования, но также приводит к переменам основополагающих элементов, что в последствии способствует изменениям в подходах и методах решения организационных задач. Качество и скорость реализации изменений выступают индикаторами уровня эффективности взаимодействия внутренних элементов организационной системы. Данный процесс изменений отражает качественный характер организационной динамики, обеспечивающий выполнение необходимых действий для достижения устойчивости системы и её адаптации к внешним рыночным вызовам.

В этом случае, адаптация заключается во внутрифирменных организационно-экономических и социально-культурных преобразованиях. Выражается адаптивность в эффективном управлении ключевыми элементами организационной системы, которые являются управляемыми подсистемами организации – люди, процессы, ресурсы (рис. 1). То, как люди делают, то что они делают в процессе своей повседневной деятельности, с каким отношением выполняют рабочие итерации и какой импульс движет специалистами на местах, определяет уровень командной динамики. Качество командной динамики обеспечивает требуемый уровень эффективности повседневной операционной-функциональной и финансово-хозяйственной деятельности, повышать результаты и достигать стратегических целей и задач предприятия.

По мнению АИ. Пригожина, в настоящее время сложно охарактеризовать какую-либо организацию как хорошо функционирующую, централизованную и устойчивую. Скорее всего, правильным утверждением будет сказать, что все субъекты современного рынка динамичные системы, непрерывно адаптирующиеся к быстроменяющимся условиям рынка и скорости реагирования [16].

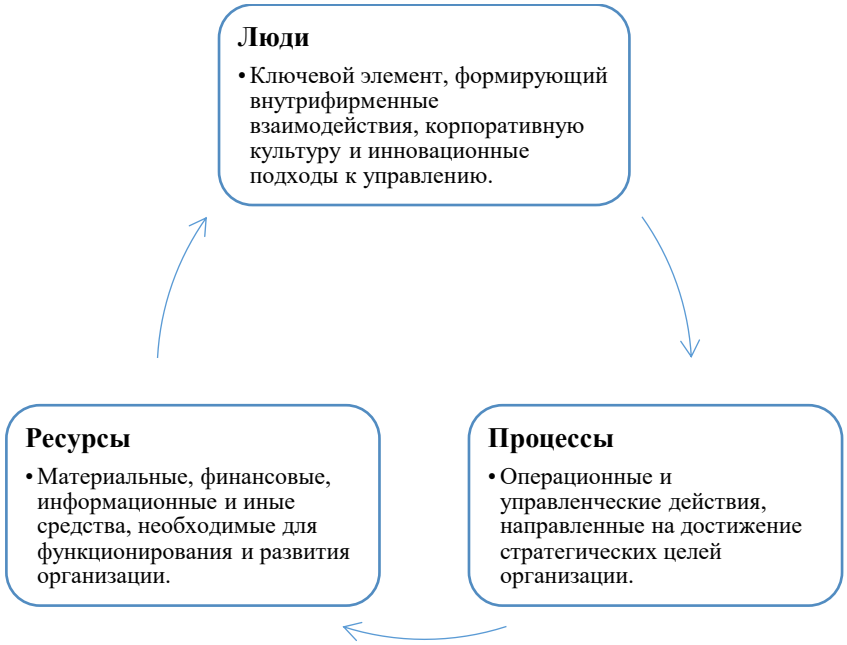


Рис. 1. Взаимосвязь ключевых элементов организационной системы: люди, процессы, ресурсы

Источник: составлено автором

Неустойчивость позиции организационной системы и ее внутриорганизационных процессов, является результатом низкого уровня организационной динамики, которая в свою очередь не готова к процессам изменений в ответ на неопределенность внешней среды [15]. В этом случае обусловлен приоритет в области изучения организационной динамики, как основного фактора, формирующего качественный уровень функционирования предприятия и синергического эффекта взаимодействия элементов системы и подсистемы. Данный фактор, в последствии отражается на производительности, эффективности и устойчивости бизнес-процессов, включая уровень взаимодействия рабочих команд [9]. Аспект организационной динамики неотъемлемо затрагивает организованность и слаженность рабочих команд, которые, в свою очередь, обеспечивают качественное функционирование бизнес-процессов, в которых задействованы ресурсы предприятия [13].

Устойчивость и эффективность в русле организационной динамики включает в себя неотъемлемый процесс изменений в деятельности функционирования сотрудников на рабочих местах, адаптирующих бизнес-процессы к условиям меняющейся экономической реальности. Уровень внутриорганизационной экологии и динамики [3], выраженный в качестве социально-организационных и функционально-процессных параметрах слаженной системной работы структурных элементов, заключается в своевременности управленческого воздействия на корректировку внутриорганизационных процессов со стороны менеджмента предприятия и эффективного включения потенциала рабочих команд и специалистов на

местах. То есть уровень эффективности функционирования систем и подсистем обусловлен инструментально-методологическим характером управления внутриорганизационными процессами организаций и социально-организационными вопросами на уровне взаимодействия менеджмента и рабочих команд [19].

Доверие к компетенциям специалистов, децентрализованный метод управления периферийных частей системы повышает скорость реагирования всей системы на возникающую ситуацию, единовременно осуществляя изменения на всех уровнях структуры организации посредством эффективной кросс-функциональной и междисциплинарной роботы сотрудников как аспекта повышения адаптивной производительности [13]. Движение организации на новый уровень развития или процесса адаптации без соответствующего повышения уровня организационной динамики невозможен.

Результаты, получаемые завтра, зависят от принятых решений и управленческих инициатив сегодня, а именно факторов положительной корреляции управленческого воздействия на входе и эффективности динамики системы как результата на выходе. Слаженность и качественный характер внутрифирменного обмена обеспечивает результаты и эффективность предприятия. Ключевую роль играет организационная динамика, своевременно трансформируя процессы в новую конфигурацию, адаптируя компанию к очередному циклу изменений на рынке и столкновения с различными ситуациями в процессе ее деятельности.

Проблематика организационной динамики возникает на этапах, когда подходы и методы управления отрицательно коррелируют с ситуацией внешнего непосредственного окружения организационной системы, где модели решений, распределения полномочий, междисциплинарного и кросс-функционального уровня не имеют адаптивности, снижая тем самым производительность и результативность системы [17]. Когда организационная динамика имеет ограничения в силу причин как бюрократического характера, процедур и правил, а также стиля менеджмента и походов к управлению [11], то снижается возможность рабочих команд вырабатывать адаптивные модели решений на уровне управляемых подсистем [13]. Результативность процессов ведения хозяйственной деятельности в значительной степени определяется согласованностью целей, содержательности инструментария управления хозяйственных функций и методов управления организационной системой через функционирование людей на местах. В случае дезинтеграции элементов системы возникают ограничения не только процессов развития и процесса организационной эволюции, но также создают кризисные периоды, что приводит утрате организационной устойчивости.

Основной вопрос, который ставится в данной статье, заключается в понимании организационной динамики как фактора устойчивости через

ключевые элементы системы – люди, процессы, ресурсы. Существует важный аспект о природе первичного и вторичного параметра поиска источников эффективности организационной динамики. Концентрация внимания менеджмента должна строиться или на системе, создавая структуру и далее она формирует процедуры, правила и организационную экологию, либо на организационных процессах, впоследствии систематизируя их, которые создают эффективную структуру, содержащую в себе совокупность эффективного взаимодействия ее элементов как системы.

Следуя утверждению «стратегия определяет структуру» А. Чандлера [25] касательно стратегии предприятия как процесса, то можно сделать вывод от том, что несмотря на то, что система организации – это совокупность процессов, то процесс является первичным, предполагающий взаимосвязь всех элементов системы и взаимодействие ее участников для достижения эффективности организации. Содержательность инструментария управленческого воздействия на процессы [8] определяет уровень достигаемых результатов и последующую систематизацию методов достижения будущих целей посредством эффективности рабочих команд, задействованных в бизнес-процессах и использующих доступные ресурсы в хозяйственной деятельности. В работе А.А. Богданова «Тектология» организация определяется, по мнению ученого, как динамическая система процессов, обладающая непрерывными преобразованиями, сменяющих непрерывное состояние равновесия системы [4], где суть заключается в том, что организация как процесс первична, а организация как система вторична, являясь результатом действующих процессов в организации.

В организационных процессах непосредственно задействованы сотрудники, которые обеспечивают максимизацию информационного поля о состоянии той или иной функциональной зоны, качества выполнения итерационных задач, производства непрерывных улучшений в зоне своего функционирования посредством обратной связи, передаваемой менеджменту для оперативных решений. Динамика функционирования организации изменяется в положительную или отрицательную сторону в зависимости от качества командной работы, слаженности междисциплинарных и кросс-функциональных подразделений [23], и построения эффективной взаимосвязи с внешними субъектами хозяйствования.

В этом случае формируется механизм содержательной деятельности функционирования элементов системы как процесс для достижения целей и задач. Внутренняя эффективность экстраполируется на качество коммуникации с внешней средой, что впоследствии создает целый комплекс процессов, формирующих внутреннюю структуру организации, адаптируя к текущим условиям, как систему взаимодействия всех ее участников, как внутри системы, так и в среде непосредственного окружения. Любое изменение функции конкретного процесса для адаптации к очередному циклу колебаний на рынке приводит к преобразованию организационного

функционирования и организационной динамики, тем самым повышая устойчивость и адаптивность производных функций системы.

Таким образом, процессы на предприятии, обладающие определенном отрезком времени, конкретизации целей на входе и желаемыми результатами на выходе, осуществляемые командой специалистов, создают содержательную деятельность каждого процесса, обеспечивая тем самым уровень и эффективность организационной динамики. Преобразования существующего состояния и параметров системы в определенном отрезке времени меняется в новое содержание и качество, используя информацию и ресурсы на входе, тем самым изменяя параметры и величины процессов на выходе – создавая результат как продукт деятельности предприятия (рис. 2).



Рис. 2. Взаимосвязь процессов, ресурсов и результатов в контексте организационной динамики

Источник: составлено автором

Питер Сенге в своей работе «Пятая дисциплина» [18] писал, что залог эффективной организации, в которой преобразования производятся наиболее эффективно, требует фокусировки на рабочих командах. Автор отражает суть эффективности организационной динамики в командной работе как ключевого элемента и проводника качественных изменений. Взаимодействие сотрудников даже при выполнении элементарных итерационных задач выходит на уровень групповой и командной динамики, способствующие адаптивности и развитию системы в случае доверия менеджмента и передачи полномочий посредством децентрализации. Исходя из данного утверждения, развитие организационной динамики, где люди являются ключевым и неотъемлемым элементом современной бизнес-системы, важным является

развитие социально-организационной культуры с элементом децентрализации в вопросах ведения повседневной деятельности и участия рабочих команд в процессах принятия решений. Ицхак Адизес, в работе «Жизненный цикл корпорации» [2], отмечал роль децентрализации, как метода повышения эффективности функционирования на всех уровнях организационной структуры в периоды прохождения этапов жизненного цикла организации и процесса ее эволюции [24]. Также в работе отмечалась роль экспертного мнения специалистов на метах в вопросах повышения эффективности функционирования зон ответственности отдельно взятого сотрудника.

Анализируя качество управленческого воздействия в условиях, характеризующих текущее состояние организационной системы в заданный временной период, можно отметить, что итоговый результат во многом определяется качеством принимаемых управленческих решений. В этом процессе ключевую роль играет информационный обмен, при котором данные от сотрудников поступают по восходящей линии на уровень административного и организационно-управленческого аппарата. Такой подход способствует повышению уровня информированности и объективности менеджмента, что обеспечивает более точное реагирование на текущие вызовы [7].

Опыт, знания, навыки и компетенции сотрудников на местах обеспечивают возможность концентрировать внимание на ключевых показателях организационного функционирования и бизнес-процессах на местах в той или иной ситуации в моменте времени [21]. Уровень информационной доступности в системе менеджмента обеспечивает эффективность принимаемых решений и качества внутриорганизационных параметров взаимодействия с подсистемами [1], где рабочие команды впоследствии получают содержательные управленческие методы воздействия [13].

Сотрудники компании и рабочие команды находятся во взаимодействии с процессами и ресурсами, что оказывает непосредственное влияние на результативность как отдельных системных и подсистемных элементов, так и хозяйственной деятельности организации в целом. В трудах Ренсиса Лайкерта рассматривается социально-экономический подход к организационному развитию, в рамках которого эффективность организационной динамики существенно повышается при соблюдении определённых условий. Эти условия, по мнению Лайкерта, отражены в структуре организации и представлены на рис. 3.

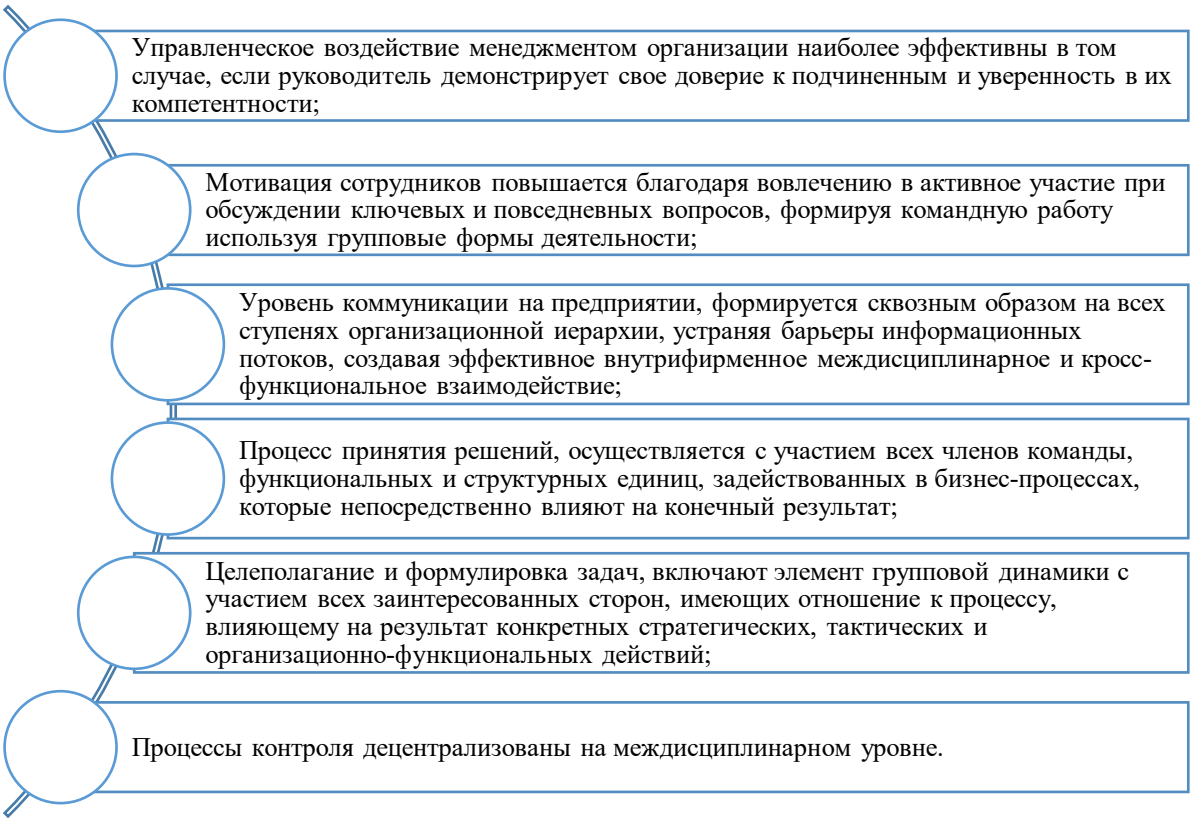


Рис. 3. Подход к организационному развитию Р. Лайкерта

Источник: составлено автором

Р. Лайкерт, пришел к выводу, что для качества организационной динамики, существует ряд неотъемлемых переменных параметров, обеспечивающих долгосрочную эффективность (рис. 4).

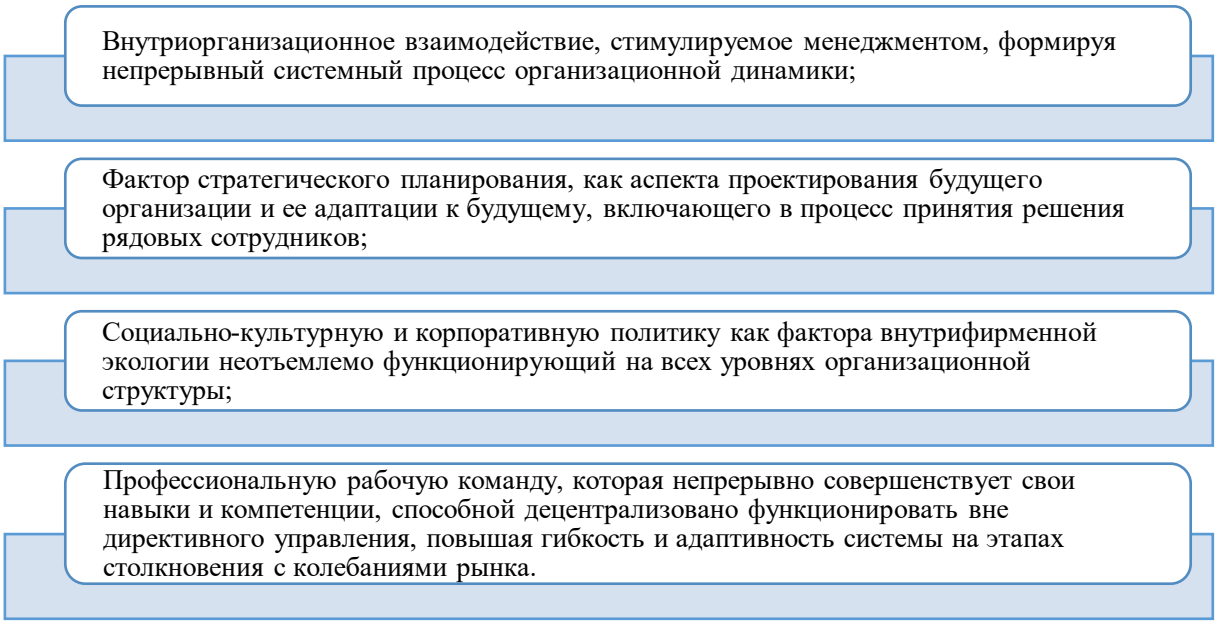


Рис. 4. Параметры качества организационной динамики, обеспечивающие долгосрочную эффективность

Источник: составлено автором

Э. Шейн [22] излагал взгляд на процесс роста и развития, утверждая, что эффективность организационной динамики зависит от командной работы и групповой динамики сотрудников, направляя компетенции специалистов на решение конкретных стратегических, тактических и повседневных задач. Специалисты производят преобразования организационного функционирования и тем самым изменяя организационное поведение, возводя на новый уровень процедуры и правила в организационной системе и ее взаимодействия как внутри организации, так и во внешней среде.

В работе А.А. Богданова [4] данный процесс объясняется в термине «конъюгация», объясняющего установление внутриорганизационной экологии и взаимодействия на уровне формальных и неформальных коммуникации работников предприятия. Впоследствии возникает «ингрессия» – этап развития организационной системы на более высокий уровень внутрифирменного взаимодействия, где рабочие команды достигают высокой сплоченности и производительности. А. А. Богданов, утверждал о самоорганизации системы, способствующей ее развитию и перехода в новое качество. В качестве результата самоорганизация обеспечивает равновесие и порядок в системе, единовременно формируя изменения параметров для устойчивости и сохранения в процессах достижения поставленных целей и задач предприятия. Самоорганизация систем создает доминирующую дисциплину саморегулирования элементов, преобразования формируются посредством этапов и механизмов развития, где воздействующим фактором на качественные преобразования, является обратная связь и взаимодействие системного (менеджмента) и подсистемного уровня – люди, процессы, ресурсы, в совершенно ином ключе.

Позднее П. Сенге [18] объяснял, что уровень обратной связи наиболее важен в процессах взаимодействия организационных элементов на системном и подсистемном уровне. Для организаций уровень и качество обратной связи в динамике, заключается в результатах, изменяемых во времени параметров процесса. Где уровень обратной связи элементов коррелирует с устойчивостью и единовременно с ее сохранением, что отражается совокупным образом на адаптивной производительности системы в периоды эволюции и на разных этапах жизненного цикла организации. Устойчивость и равновесие системы, в условиях неопределенности и непредсказуемости, при определенных условиях, может достигать динамического равновесия – то есть устойчивости, которое, в свою очередь, периодический сохраняется в процессе непрерывного обмена и движения ее элементов, подталкивая к непрерывным изменениям на очередной этап развития. Следующей целью становится сохранение темпов роста и использование имеющегося потенциала предприятия и рабочих команд, обеспечивая переход организации в новое качество. Управленческая решётка, предложенная Р. Блейком и Дж. С. Моутоном, как матрица

типологических методов и способов управления внутригрупповыми взаимодействиями также указывает на стиль управления через командную работу. Авторы приходят к мнению, что наиболее эффективный стиль управления, концентрирующий внимания на сотрудниках как участников рабочих команд, позволяет добиваться приобщения работников к целям и задачам организации, повышает мотивации и производительность. Особо важным аспектом, по мнению авторов, является вовлечение сотрудников в процесс принятия решений, что наилучшим образом стимулирует производительность, эффективность и результативность организационной системы и способности ее адаптации к переменам.

С точки зрения подхода к организационной динамике, в рамках определения, что процесс формирует систему, то любая система как хозяйствующий субъект рынка является открытой, непрерывность изменений в процессах организации обладает входными параметрами системообразующего порядка организационных процессов – использование ресурсов, информации, интеллектуального капитала, навыков и компетенций рабочих команд, трансформируя процессы для получения результатов хозяйственной деятельности – продукт, услуга. Данный аспект представляет поток процессов и комбинацию величин, отражающих функционирование системы в моменте времени, где на входе цели и задачи согласно правилам и процедурам, а на выходе многокритериальный фактор преобразований состояния системы и ее параметров. Посредством управленческого воздействия на уровне системы по отношению к подсистемным процессам, где задействованы специалисты, трансформируются с течением определенного времени и по новым правилам и порядку посредством преобразования организационного поведения людей, изменения процессов функционирования и использования ресурсов организации [10].

Качество коммуникации, обратной связи и эффективное взаимодействие рабочих команд меньшей численностью, где высокий уровень доверия менеджмента и командной динамики в децентрализованной среде, может быть продуктивнее более высокой численности штата сотрудников, функционально ограниченных процедурами и правилами в директивном поле своей деятельности. Процесс управленческого воздействия через командную работу, повышает эффективность организационной системы, как при негативном воздействии со стороны внешней рыночной среды, так и на этапах внутриорганизационных преобразований. Внутриорганизационная коммуникация, экология и организационная динамика влияют на процесс организационной эволюции и результативность процессов адаптации, роста и развития.

Причина, по которой современные предприятия сталкиваются с проблемами организационного развития, заключается в неверном пути, как способа преодоления ограничений в адаптации и роста. Процесс преобразований необходимо начинать с изменения функционирования

рабочих команд. Если менять процесс или заменять используемые ресурсы, то организации в любом случае необходимо производить адаптацию людей к новому порядку, процессам, процедурам и правилам, что отнимает время и может создавать фрагментацию функционирования системы, тем самым увеличивая дисбаланс в бизнес-процессах. Если полагаться на множество мнений авторов, изложенных в статье, то наиболее эффективный процесс организационной динамики, как процесса адаптации, роста и развития, строится на функционировании людей, их участия в принятии решений. В такой социально-экономической конструкции и внутрифирменного взаимодействия, преодолевается основной барьер динамических преобразований.

Именно люди меняют бизнес-процессы на внутрифирменном уровне, продуцируя оптимальные решения, в качестве обратной связи в ответ на столкновения с ситуацией, формируют модели решений, снижают риски дезорганизации и дезинтеграции подсистемных управляемых элементов, обеспечивая сценарии развития множеством альтернатив. В этом случае менеджмент обладает повышенным уровнем информированности и объективности, что позволяет повышать доверие и делегировать рабочим командам оперативные и тактические решения для преодоления ситуаций, ограничивающих возможности предприятия эволюционировать в новое качество. Эффективность организационной динамики – это вопрос эффективности и слаженности рабочей команды как отправная точка начала изменений. Изменения на уровне рабочих команд ведет к изменениям на уровне процессов, процессы меняют организационное функционирование, тем самым меняя организационное поведение и адаптируя ее к новой реальности.

Заключение

Таким образом, можно заключить, что организационная динамика выступает показателем уровня и качества внутрифирменного взаимодействия рабочих команд. Для её эффективного функционирования требуется налаженная сквозная обратная связь на междисциплинарном и кросс-функциональном уровнях. Это обеспечивает возможность системного внесения своевременных корректировок, осуществления промежуточного контроля и поддержания устойчивости организационной системы в различных ситуациях. При эффективной коммуникации менеджмента и рабочих команд способствует своевременным решениям и управленческому воздействию на процессы и распределения ресурсов, возможность подбирать необходимые альтернативы и критерии целеполагания, способы, методы и инструментарий управления на этапах организационных преобразований, тем самым повышать возможность достижения запланированных результатов в условиях нестабильности социально-экономической среды. Современный бизнес – это компетенции, талант и производительность людей

на местах. Именно люди обеспечивают эффективность бизнес-процессов, в которых используются ресурсы организации.

Вовлечение специалистов в процесс решений, повышение сквозной коммуникации и обратной связи менеджмента и сотрудников улучшает взаимодействия рабочих команд в функциональных процессах. В такой бизнес-среде специалисты более эффективно используют доступные ресурсы организации, повышают результаты, используя возможности и потенциал организационной системы в рамках существующей бизнес-модели. Повышение эффективности организационной динамики в рамках обсуждаемого подхода достигается за счет развития рабочих команд, задействованных в процессах как совокупно функционирующих элементов в бизнес-системе, где люди увязывают процессы и ресурсы в целостную систему производимых действий в направлении достижения целей и задач, адаптации, роста и развития организации, а также процессах ее эволюции в новое качество.

Литература

1. Адизес И. Стили менеджмента – эффективные и неэффективные. М.: Альпина Паблишер, 2009. 199 с.

2. Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 512 с.

3. Базаров Т.Ю. Психология управления персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата: Изд. 2-е. Москва: Издательство Юрайт, 2024. 382 с.

4. Богданов А.А. Тектология: всеобщая организационная наука: Москва: Экономика, 1989. 304 с.

5. Витченко О.В., Филин Н.Н. Модель циклического развития организации // Фундаментальные исследования. 2015. № 7–3. С. 636–640.

6. Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления. М.: «Олимп-Бизнес», 2006. 409 с.

7. Гиротра К., Нетесин С. Оптимальная бизнес-модель: четыре инструмента управления рисками. М.: Альпина Паблишер, 2014. 298 с.

8. Демин Г.А. Методы принятия управленческих решений: учебное пособие. Пермь: ПГНИУ, 2019. 88 с.

9. Катценбах Д. Командный подход. Создание высокоэффективной организации. М.: Альпина Диджитал, 2003. 219 с.

10. Марин К.Е. Роли менеджеров в VUCA-мире // Менеджмент сегодня. 2024. № 1. С. 14–30.

11. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2004. 512 с.

12. Марин К.Е. Риски и возможности роста организации в современных условиях рынка // Менеджмент сегодня. 2023. №2. С. 132–141.

13. Марин К.Е. Методы повышения производительности рабочих команд // Менеджмент сегодня. 2023. № 4. С. 264–278.

14. Мироненко Ю.Д., Тереханов А.К. Организационное развитие компании // Корпоративный менеджмент. 2004. № 5. URL: https://piter-consult.ru/home/Articles/company-stage-crisis/strategic-role-HR.html.

15. Нельсон Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002. 472 с.

16. Пригожин А.И. Организации: системы и люди: Изд. 2-е. Москва: URSS, 2015. 240 с.

17. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2002. 447 с.

18. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации. М.: Олимп-Бизнес, 2009. 417 с.

19. Фернандес-Араос К. Выбирать сильнейших. Как лидеру принимать главные решения о людях. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 408 с.

20. Фламгольц Э., Рэндл И. Корпоративная культура. Решающий стратегический актив предприятия. М.: URSS: Ленанд, 2020. 328 с.

21. Чаран Р. Талант побеждает. М.: Олимп-Бизнес, 2018. 224 с.

22. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. СПб: Питер, 2002. 336 с.

23. Эдмондсон Э. Взаимодействие в команде: как организации учатся, создают инновации и конкурируют в экономике знаний. М.: Эксмо, 2019. 320 с.

24. Greiner L.E. Evolution and Revolution as Organizations Grow. URL: https://hbr.org/1998/05/evolution-and-revolution-as-organizations-grow.

25. Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press. 1962. 463 p.

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 11 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/povyshenie-ustojchivosti-razvitiya-selskih-territorij-v-kontekste-obespecheniya-prodovolstvennoj-bezopasnosti-regiona-na-materialah-vologodskoj-oblasti/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 338.43
DOI: 10.54861/27131211_2024_11_253



ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА МАТЕРИАЛАХ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Моронова О.Г., *кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры инновационного менеджмента и управления проектами, Вологодский государственный университет, г. Вологда, Россия*

Аннотация. Целью данного исследования является обоснование необходимости формирования предпосылок для устойчивого развития сельских территорий и обеспечения продовольственной безопасности на государственном и региональном уровне. Являясь сырьевой базой продовольственного сектора экономики, аграрное производство концентрируется вне промышленных агломераций, при этом сохраняя доминирующее положение в предоставлении рабочих мест для местного населения. Равномерность экономического и социального развития территории регионов и страны в целом формирует условия повышения уровня и качества жизни населения, что, в свою очередь, влияет на конкурентоспособность территории. На основании анализа литературных источников сделан вывод о необходимости комплексного подхода в обеспечении устойчивости развития сельских территорий, включающих не только интенсификацию аграрного производства, но и формирование конкурентоспособных условий проживания, обеспечивающих воспроизводство трудового потенциала, закрепление постоянного населения в небольших населенных пунктах и обеспечение возможности для полноценного развития личности. В работе дана оценка уровня продовольственной безопасности региона, проведен анализ сложившихся тенденций в аграрном секторе, выявлены основные проблемы. Установлена связь между уровнем развития сельских территорий и продовольственной безопасностью региона. Сделаны выводы о необходимости разработки государственной программы, направленной на повышение устойчивости развития сельских территорий, обоснованы приоритетные направления поддержки.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, производственный потенциал аграрного сектора, сельские территории, устойчивое развитие, агропромышленный комплекс региона.

INCREASING SUSTAINABILITY OF RURAL DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF ENSURING FOOD SECURITY OF THE REGION (BASED ON THE MATERIALS OF THE VOLOGDA REGION)

***Moronova O.G.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Innovation Management and Project Management, Vologda State University, Vologda, Russia*

Abstract. The purpose of this study is to substantiate the necessity of the formation of prerequisites for sustainable rural development which is needed to ensure food security at the state and regional levels. Being the raw material base of the food sector of the economy, agricultural production is concentrated outside industrial agglomerations. At the same time, it maintains a dominant position in providing jobs for the local population. The uniformity of economic and social development of the territory of the regions and the country as a whole creates conditions for improving the level and quality of life of the population. This, in turn, affects the competitiveness of the territory. Based on the analysis of literary sources, it is concluded that there is a need for an integrated approach to ensuring the sustainability of rural development, including not only the intensification of agricultural production, but also the formation of competitive living conditions that ensure the reproduction of labor potential, the consolidation of permanent population in small settlements and providing the opportunity for full-fledged personal development. The paper gives an assessment of the level of food security in the region and an analysis of the prevailing trends in the agricultural sector. It also identifies the main problems. A link between the level of rural development and food security in the region has been established. It is concluded that there is a need of development of a state program aimed at increasing the sustainability of rural growth. The priority areas of support are substantiated.

Keywords: food security, production potential of the agricultural sector, rural areas, sustainable development, agro-industrial complex of the region.

JEL classification: Q01, R58, O13.

Для цитирования: Моронова О.Г. Повышение устойчивости развития сельских территорий в контексте обеспечения продовольственной безопасности региона (на материалах Вологодской области) // Прогрессивная экономика. 2024. № 11. С. 253–267. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_253.

Статья поступила в редакцию: 22.11.2024 г. Одобрена после рецензирования: 28.11.2024 г. Принята к публикации: 30.11.2024 г.

For citation: Moronova O.G. Increasing sustainability of rural development in the context of ensuring food security of the region (based on the materials of the Vologda region) // Progressive Economy. 2024. No. 11. pp. 253–267. DOI: 10.54861/27131211_2024_11_253.

The article was submitted to the editorial office: 22/11/2024. Approved after review: 28/11/2024. Accepted for publication: 30/11/2024.

Введение

Одной из важнейших составляющих обеспечения экономического и политического суверенитета государства, основой устойчивого социально-экономического развития территорий, является формирование системы продовольственной безопасности, способной удовлетворять потребности населения в качественных и безопасных продуктах питания. В соответствии с Доктриной продовольственной безопасности, принятой в январе 2020 г. не менее 90% основных видов продовольствия должны производиться внутри страны, что предполагает системное развитие отраслей пищевой промышленности и сырьевой базы продовольственного комплекса – аграрного сектора. Введенная рядом западных государств беспрецедентная система санкций показала потенциальные риски, связанные с зависимостью сельхозтоваропроизводителей от поставок импортной техники и оборудования, кормовых добавок, ветеринарных препаратов, племенного и семеноводческого материалов. Создание предпосылок для устойчивого развития собственного продовольственного комплекса остается значимой задачей обеспечения экономической безопасности государства и регионов.

Обеспечение продовольственной безопасности на региональном уровне не предполагает абсолютной независимости и самостоятельного обеспечения потребностей населения в основных видах продовольствия: единое экономическое пространство страны предполагает свободный товарообмен и создает условия для повышения физической и экономической доступности продовольствия. Вместе с тем, территориальные особенности создают предпосылки для формирования собственных конкурентоспособных производств, что влияет как на общенациональный уровень продовольственной безопасности, так и качество жизни населения в регионах.

Но решение этой задачи возможно только при условии устойчивого развития сельских территорий региона, что сопряжено с созданием конкурентоспособных условий проживания и труда, доступностью социальной, культурной, транспортной инфраструктуры и в целом направлено на создание сопоставимых условий развития городских и сельских территорий. Следует учитывать, что устойчивость развития сельских территорий невозможно обеспечить исключительно за счет роста аграрного сектора. Формирование системы рабочих мест, обеспечивающих возможности самореализации сельских жителей, повышение уровня доходов сельского населения – основа для развития трудового потенциала и решения демографических проблем села.

Таким образом, целью данного исследования является выявление влияния устойчивости развития сельских территорий на обеспечение продовольственной безопасности региона.

Обзор литературы

Системное обеспечение потребностей населения в продовольствии является основой социально-экономической и политической стабильности в

государстве. Самообеспечение основными продуктами питания выступает неотъемлемым условием формирования суверенитета страны. Решение данной задачи сопряжено с развитием агропромышленного комплекса, являющегося основным поставщиком сырья для предприятий пищевой промышленности.

Наращивания объемов производства в организациях АПК сдерживается целым рядом факторов, к числу которых следует отнести низкий уровень интенсивности аграрного производства, дефицит квалифицированных кадров, недостаточный объем инвестиций, точечное внедрение инноваций и прочее. Среди ключевых проблем аграрного сектора следует выделить существенной отставание сельских территорий в уровне социально-экономического развития и его недостаточную устойчивость.

Сама категория устойчивого развития за последние 30 лет претерпела существенные изменения. Если изначально данное понятие ассоциировалось преимущественно с сохранением природно-ресурсного потенциала и экологизаций всех сфер жизнедеятельности, то в настоящее время она трактуется с учетом значительного количества социальных и экономических факторов, отражая комплексную тенденцию развития территории: современная концепция устойчивого развития включает в себя три компонента: экономический, социальный и экологический.

По мнению Е.Е. Астахова и Н. В. Карамновой [1], на текущий момент сложились три основных подхода к определению категории устойчивого развития:

– ресурсный (сформировался на основе понимания ограниченности ресурсов и невозможности осуществления расширенного воспроизводства без рационализации их вовлечения в хозяйственную деятельность);

– биосферный, построенный на понимании значимости использования территории и недр для ведения хозяйственной деятельности и обеспечение системного воспроизводства той части ресурсов, на основе достижения равновесия экосистемы;

– интегративный – предполагающий достижение равновесия между инновационными и интеграционными процессами в АПК, обеспечивающими решение ключевых проблем, вызванных низким уровнем применяемых технологий, разрывами в технологической цепочке производства от сырья до готовой продукции, недостаточной скоординированностью экономических и инвестиционных процессов, точечным развитием крупных производств и сохранением природно-ресурсного потенциала территории.

Сама категория устойчивости развития сельских территорий в настоящее время не имеет однозначного определения (таблица 1).

Таблица 1

Определение устойчивости развития сельских территорий

Автор	Понятие
Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года [11]	«… стабильное социально-экономическое развитие сельских территорий, увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции, повышение эффективности сельского хозяйства, достижение полной занятости сельского населения и повышение уровня его жизни, рациональное использование земель».
В.Г. Закшевский, И. Н. Меренкова, И.И. Новикова, Е.А. Пархомов [5]	«… целенаправленный процесс перехода на новый уровень пространственного и сбалансированного развития взаимосвязанных социо-эколого-экономических подсистем, локализованных в границах сельской местности, позволяет обеспечить повышение эффективности сельской экономики, сохранение природных основ жизнедеятельности и высокий уровень качества жизни сельского населения».
А.А. Анфиногентова [2]	«… определяется уровнем развития агропромышленных производств. Вопросы устойчивого развития может рассматриваться в прямом взаимодействии с продовольственной безопасностью государства».
О.В. Шумакова, М.А. Рабканова [14]	«…процесс изменения различных сфер жизнедеятельности сельского сообщества (социальных, экономических и экологических) и определяются ориентиры такого развития (увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции, повышение эффективности сельского хозяйства, достижение полной занятости сельского населения и повышение уровня его жизни, рациональное использование земель и др.)».
Р.Х. Адуков, А.Н. Адукова [1]	«…комплекс мероприятий, направленный на обеспечение роста качества жизни сельского населения, которые позволят обеспечит необходимую занятость сельского населения, уровень жизни и доходы, удовлетворяющие требованиям граждан. В комплексе мероприятий ключевая роль отводится развитию органов местного самоуправления».
И.Н. Меренкова, В.Н. Перцев [8]	«… комплекс мероприятий, направленный на переход сельского сообщества на принципиально иной уровень развития, позволяющее обеспечить повышение экологической, экономической и социально эффективности. Цель устойчивого развития сельских территорий определяется развитием потенциала сельских территорий в условиях новой экономической политики с использованием инвестиционных стратегий».

Источник: составлено автором по данным [1; 2; 5; 8; 11; 14]

Таким образом, в научном сообществе сложились две принципиально разные позиции. Часть авторов ассоциирует устойчивость сельских территорий с развитием аграрного производства, поскольку подавляющее большинство рабочих мест, большая часть доходов местного населения и бюджета формируется именно в секторе АПК. Но современные тенденции

развития цифрового пространства, специфические особенности территории Европейского Севера России, способствующие созданию предприятий лесного комплекса, развитие сельского туризма и других направлений экономической деятельности делают более приоритетным второй подход. Его сторонники считают необходимым комплексное развитие сельских территорий и рассматривают аграрный сектор как базовую, но не единственную составляющую хозяйственной деятельности на селе. Разностороння занятость способствует закреплению постоянного населения, обеспечивает рост доходов местного бюджета и, в конечном итоге, создает условия для развития предприятий АПК.

Для регионов сохранение и наращивание объемов производства сельскохозяйственной продукции означает не только повышение продовольственной безопасности, но и выравнивание уровня вовлеченности сельских территорий в экономическую деятельность, формирование дополнительных источников доходов и качественное изменение условий проживания на селе.

Таким образом, анализ литературных источников позволяет сделать вывод о взаимной обусловленности уровня развития сельских территорий и самообеспечения региона качественным и доступным продовольствием. С одной стороны, развитие предприятий АПК, внедрение современных технологий и рост эффективности аграрного производства делает сельские территории более привлекательными для постоянного проживания. С другой стороны – улучшение условий труда и быта, развитие социальной инфраструктуры и расширение видов экономической деятельности на селе формируют предпосылки для роста количества трудовых ресурсов и качественной трансформации компетенций и содержания труда, что обеспечивает возможности ускоренного роста аграрного сектора региона.

Материалы и методы

Методологической базой проведенного исследования выступают комплексный подход, системный анализ, методы сравнения и обобщения. Для выявления и обоснования связи между уровнем продовольственной безопасности региона и устойчивостью развития сельских территорий использовалась система общенаучных методов: сравнения, анализа динамики, логические методы и аналогии. Информационной базой исследования служат данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области.

Формирование продовольственной безопасности на региональном уровне не предполагает концентрацию усилий на обеспечении полной продовольственной автономии. Более того, и бизнес и органы государственного и муниципального управления заинтересованы и развитии межрегиональных связей, обеспечении свободного товарообмена и диффузии капитала. Поэтому при оценке продовольственной безопасности региона на первое место выходят показатели физической и экономической

доступности продовольствия, отражающиеся в фактическом потреблении основных продуктов питания населением (таблица 1).

Таблица 1

Потребление основных продуктов питания населением региона, кг/чел. в год

Показатель	год						2021г к 2000 г., %
	2000	2005	2010	2015	2020	2022	
Мясо и мясопродукты	44	55	66	72	80	81	184,1
Молоко и молочные продукты	235	229	236	222	245	254	108,1
Яйца, шт.	229	300	318	310	316	304	132,8
Хлебопродукты	118	128	125	108	108	107	90,7
Картофель	166	110	77	87	94	96	57,8
Овощи и бахчевые	110	94	95	101	107	104	94,5
Сахар	33	36	36	40	41	42	127,3
Масло растительное	8,3	13,0	13,2	12,4	13,2	13,3	160,2
Рыба и рыбопродукты	9,0	13,0	14,9	21	22	20	222,2
Пищевая ценность, г в сутки:							
- белки	64	79	78	81	85	89	139,1
- жиры	87	111	110	117	121	128	147,1
- углеводы	392	452	386	354	358	360	91,8
Энергетическая ценность, ккал в сутки	2615	3136	2858	2806	2872	2959	113,2
в том числе за счет продуктов животного происхождения	645	801	850	957	1010	1098	170,2
в процентах от общей энергетической ценности	24,7	25,5	29,7	34,1	35,2	37,1	150,2

Источник: составлено автором по данным [10]

За исследуемый период выявлен ряд положительных тенденций. Прежде всего следует отметить рост энергетической ценности рациона (на 13%) и улучшение его структуры. Снижение на 10% углеводной составляющей компенсируется ростом потребления белка и жиров. Важным аспектом является рост, более чем в полтора раза, потребляемых продуктов животного происхождения. В настоящее время на них приходится почти 40% энергетической ценности рациона среднестатистического жителя Вологодской области. Выявленная тенденция подтверждается и динамикой потребления основных групп продовольствия. Так, потребление мяса увеличивается почти на 85%, рост потребления яиц превышает 30%, более чем в 2 раза возрастает потребление рыбы и рыбопродуктов. Любопытно, что не смотря на устойчивый рост производства молока в аграрном секторе региона и развитой сети перерабатывающих предприятий рост потребления молочной продукции составляет всего 8,1%.

Качественные изменения рациона питания подтверждаются и при

сопоставлении фактического потребления продовольствия населением региона с физиологически обоснованными нормами (таблица 2).

Таблица 2

Соответствие фактического потребления основных продуктов питания биологически обоснованным нормам, %

Показатель	Норма	год					
		2000	2005	2010	2015	2020	2022
Мясо и мясопродукты	73	60,3	75,3	90,4	98,6	109,6	111,0
Молоко и молочные продукты	325	72,3	70,5	72,6	68,3	75,4	78,2
Яйца, шт.	260	88,1	115,4	122,3	119,2	121,5	116,9
Хлебопродукты	96	122,9	133,3	130,2	112,5	112,5	111,5
Картофель	90	184,4	122,2	85,6	96,7	104,4	106,7
Овощи и бахчевые	140	78,6	67,1	67,9	72,1	76,4	74,3
Сахар	24	137,5	150,0	150,0	166,7	170,8	175,0
Масло растительное	12	69,2	108,3	110,0	103,3	110,0	110,8
Рыба и рыбопродукты	22	40,9	59,1	67,7	95,5	100,0	90,9

Источник: составлено автором по данным [10]

Рост белковой составляющей обусловлен преимущественно ростом потребления мяса и мясопродуктов. Можно даже говорить об условном «превышении» потребления мяса на 11%, но фактически этот рост связан с увеличением потребления мясопродуктов глубокой переработки и полуфабрикатов, что делает рацион менее полезным. Кроме того, в следствии выраженной дифференциации доходов, потребление белковых продуктов в 20% группе населения с минимальными доходами остается существенно ниже нормы. Если расходы среднестатистического жителя области на продукты питания составляют около 32% от общего объема потребительских расходов, то в малообеспеченных домохозяйствах на их долю приходится 50,5%, а в сельской местности и вовсе 55,2%, что существенно превышает показатель по группе наиболее обеспеченных потребителей региона (около 33%).

Обращает на себя внимание и общая несбалансированность потребления основных групп продовольствия. Так, не смотря на отмеченный ранее рост, ниже рациональных норм остается потребление рыбы и рыбной продукции, овощей и бахчевых культур, фруктов и ягод. При этом потребление «быстрых углеводов» – сахара, кондитерских изделий, превышает норму на 75%, что негативно сказывается на качестве питания. Очень медленно растет потребление молока и молочной продукции в настоящее время находится на 22% ниже медицинских обоснованных норм. Во многом выявленные диспропорции объясняются изменившимся социальным поведением, дефицитом времени и низким уровнем доходов населения. Но социологические исследования показывают так же недостаточный уровень образования в области культуры питания и недооценку жителями страны степени влияния количества и качества потребляемого продовольствия на здоровье и качество жизни.

Одной из причин, оказывающих негативное воздействие на экономическую доступность продовольствия является снижение масштабов аграрного продовольствия в регионе (таблица 3).

Таблица 3

Производство основных видов сельскохозяйственной продукции, тыс. т

Показатель	год						2022 г. к 2000 г., %
	2000	2005	2010	2015	2020	2022	
Зерно (в весе после доработки)	220,3	192,8	153,6	252,7	143,3	178,5	81,0
Картофель	481,5	255,1	150,8	168,0	136,6	183,9	38,2
Овощи	134,4	81,4	48,7	52,6	52,4	52,1	38,8
Скот и птица (в убойном весе)	51,6	50,7	50,1	33,3	33,6	31,0	60,1
Молоко	494,9	470,1	443,0	469,6	587,0	607,5	122,8
Яйца, млн. штук	538,3	620,4	587,1	473,0	617,7	636,3	118,2
Шерсть, тонн	45	23	14	11	7,4	5,3	11,8

Источник: составлено автором по данным [10]

За исследуемый период возрастает только производство молока и яиц на 22 и 18% соответственно, по остальным ключевым группам прослеживается обратная тенденция. Более чем на 60% сокращается производство овощей открытого грунта и картофеля – традиционных для региона культур, характеризующихся относительно высокой трудоемкостью и сезонностью производства. Второе место по масштабам снижения занимает мясо и птица в убойном весе. Если учесть, что в дореформенный период Вологодская область занимала второе место в СССР по объему производства продукции птицеводства, критическое положение отрасли становится еще более очевидным. Производство зерна сократились «всего» на 20%, но следует отметить, что выращивается преимущественно фуражное зерно для покрытия потребностей товарного животноводства в концентрированных кормах, производство продовольственного зерна в области практически прекращено. Все это негативно сказывается на уровне самообеспечения региона основными группами продовольствия (таблица 4).

Таблица 4

Производство основных видов сельскохозяйственной продукции во всех категориях хозяйств в расчете на одного жителя области, кг

Показатель	год						2022г к 2000 г., %
	2000	2005	2010	2015	2020	2022	
Картофель	372	206	125	141	118	162	43,5
Овощи	104	66	40	44	45	46	44,2
Мясо (в убойном весе)	37	41	42	28	29	27	73,0
Молоко	355	379	368	395	508	536	151,0
Яйца, штук	386	500	487	398	534	561	145,3

Источник: составлено автором по данным [10]

Рост производства молока и яиц в расчете на одного жителя области подтверждает ранее выявленную тенденцию. Объем производства картофеля, не смотря на более чем двухкратное сокращение, все-таки остается на уровне, позволяющем покрыть внутренние потребности региона (преимущественно за счет сохранения мелкотоварного производства в личных подсобных и фермерских хозяйствах). Дефицит производства овощей, не смотря на развитое овощеводство закрытого грунта, составляет более 80% от потребностей области. Регион производит менее трети необходимого мясного сырья, причем основу производства составляют предприятия птицеводства и свиноводства. Традиционно развитый в регионе откорм КРС пострадал существенно сильнее и в настоящее время потребности региона в данном виде продовольствия покрываются преимущественно за счет привозного сырья.

Устойчиво сокращается производственный потенциал аграрного сектора Вологодской области. При сохранении общей площади сельскохозяйственных угодий и пашни (сокращение не превышает 1,5%) площадь посевов сельскохозяйственных культур снизилась более чем в два раза. Сильнее всего (в 20 раз) сократились посевы озимой ржи, овощей (почти в 5 раз), картофеля (в 3 раза). Трудоемкость производства данного вида продукции и системный дефицит квалифицированных кадров привел к сокращению масштабов производства продукции растениеводства в регионе.

Снижение количества трудовых ресурсов не компенсируется ростом материально-технической базы аграрного сектора: выявлен устойчивый рост нагрузки по основным видам сельскохозяйственной техники в физическом выражении: обеспеченность тракторами в расчете на 1000 га пашни сократилась более чем в три раза, обеспеченность комбайнами в два раза. Сокращение площади посевов и числа, занятых в сельскохозяйственном производстве, сформировали предпосылки для существенного роста энерговооруженности труда (на 54%), но при этом общее количество энергетических мощностей, задействованных в сельскохозяйственном производстве, составляет менее трети от уровня 2000 г., не говоря показателях о дореформенного периода.

Снижение интенсивности аграрного производства проявляется и в сокращении количества вносимых минеральных и органических удобрений, что приводит как к текущему снижению эффективности деятельности и падению урожайности, так и перспективному ухудшению качества земельных ресурсов, составляющих основу производственных ресурсов сельского хозяйства региона.

Ключевой проблемой остается дефицит трудовых ресурсов на селе. Отток трудоспособного населения представляет собой общерегиональную проблему: за исследуемый период количество постоянного населения области сократилось более чем на 13%, но при этом сокращение численности городского населения едва превышает 8%, а численность сельского сокращается почти на четверть (таблица 5).

Таблица 5

Численность населения по отдельным категориям, тыс. чел.

Показатель	год							2022 г. к 2000 г., %
	2000	2005	2010	2015	2020	2021	2022	
Численность постоянного населения, всего	1300	1246	1208	1191	1160	1151	1129	86,9
– городское население	893	851	846	857	843	837	819	91,7
– сельское население	407	395	362	334	317	314	310	76,2
Удельный вес сельского населения в общей численности населения региона, %	31,3	31,7	29,9	28,0	27,3	27,3	27,5	- 3,8 п.п.

Источник: составлено автором по данным [10]

Кроме естественной убыли следует учитывать системный отток молодежи и населения трудоспособного возраста из села: низкий уровень оплаты труда, ограниченный перечень направлений трудовой деятельности, бытовые условия, низкий уровень развития социальной инфраструктуры делают сельские территории малопривлекательными для постоянного проживания и, как следствие, снижают их конкурентоспособность в области размещения производства и привлечения инвестиций. Государство не в состоянии самостоятельно создать условия для развития, необходимо участие бизнеса и значительные вложения в производственные мощности. Но для привлечения инвестиций сельские территории должны обладать развитой социальной, энергетической и транспортной инфраструктурой, отсутствие которой снижает их привлекательность как для потенциальных жителей, так и для инвесторов. По результатам проведенной переписи населения (таблица 6) сокращение общего числа сельских населенных пунктов составило менее 3%.

Таблица 6

Распределение сельских населенных пунктов по числу жителей (по данным переписей населения)

Показатель	год			2020 г к 2002 г., %
	2002	2010	2020	
Число сельских населенных пунктов, единиц	8041	8006	7844	97,5
Число жителей в них, тыс. чел.	393,0	352,6	313,3	79,7
Количество сельских населенных пунктов без населения	1625	2131	2313	142,3

Источник: составлено автором по данным [10]

Но при этом количество постоянных жителей постоянно сокращается, более чем в 60% сельских населенных пунктов численность жителей менее десяти человек, а почти две с половиной тысячи деревень вообще не имеют постоянного населения. Негативные тенденции прослеживаются и по показателям занятости (таблица 7).

Таблица 7

Среднегодовая численность занятых в аграрном секторе региона, тыс. чел.

Показатель	год						2022 г. к 2000 г., %
	2000	2005	2010	2015	2020	2022	
Среднегодовая численность занятых в экономике региона	608,6	609,3	579,4	554,1	517,6	517,7	85,1
в том числе по виду деятельности сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	49,7	51,9	50,2	46,3	35,7	33,3	67,0
Удельный вес занятых по виду деятельности сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство, %	8,2	8,5	8,7	8,3	6,9	6,4	-0,5 п.п.

Источник: составлено автором по данным [10]

При общем сокращении числа занятых в экономике региона на 15%, численность работников по виду деятельности сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство превышает 30%, что также подтверждает низкую конкурентоспособность сельских территорий, поскольку именно перечисленные виды экономической деятельности (без учета общественного сектора) составляют основу экономики сельских поселений области. Вместе с тем, сельские территории обладают рядом конкурентных преимуществ относительно городских агломераций. Прежде всего это экологичность среды проживания, низкий уровень антропогенных нагрузок, невысокая плотность населения, доступность жилья и возможность развития индивидуального домостроения, что с учетом реализации государственной программы газификации позволяет создавать сопоставимые с городом бытовые условия.

Основной проблемой остается низкий уровень доходов на селе, что стимулирует отток жителей даже из относительно благополучных населенных пунктов. Сделанный вывод подтверждается увеличением численности населения в пригородных сельских поселениях, жители которых, в силу транспортной доступности, совмещают работу в городе с проживанием в сельской местности. Не смотря на все проблемы сельские территории остаются основной территорий размещения сельскохозяйственного производства и сырьевой базой продовольственного комплекса региона, а

следовательно уровень и перспективы их устойчивого развития напрямую определяют тенденции в изменении уровня продовольственной безопасности региона.

Заключение

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о значимости развития сельских территорий для повышения уровня продовольственной безопасности региона. В первую очередь это обусловлено численностью и качеством трудового потенциала, являющегося ключевым условием эффективности экономической деятельности в любой сфере. Отток сельского населения, снижение уровня компетентности персонала и увеличение среднего возраста занятых в аграрном секторе создают угрозу устойчивости продовольственной системы региона. Еще одной проблемой является низкая инвестиционная привлекательность сельского хозяйства для потенциальных инвесторов, технологическое отставание и медленное внедрение инноваций, что приводит недостаточной доходности агробизнеса в регионе.

Вместе с тем не следует отождествлять уровень развития сельских территорий с уровнем развития аграрного сектора региона, поскольку одним из ключевых условий повышения их привлекательности для постоянного проживания выступает возможность диверсификации видов деятельности и увеличение числа рабочих мест в других секторах экономики, в том числе на основе использования цифровых технологий. Скорее следует отметить потенциал возможного повышения темпов роста аграрного сектора Вологодской области при обеспечении устойчивости развития сельских территорий, поскольку это означает решение целого комплекса проблем, включая ускоренную урбанизацию населения области.

Основные направления государственной поддержки устойчивости развития сельских территорий должны включать:

1. Совершенствование мер государственной поддержки внедрения инновационных технологий в аграрном секторе региона и смежных отраслях, включающие как финансовые (льготное кредитование, систему дотаций, льготное налогообложение, частичное финансирование проектов и т.д.) и нефинансовые инструменты (повышение уровня информированности и распространение профильных знаний, обучение, помощь в разработке и экономическом обосновании проектов).

2. Развитие социальной инфраструктуры сельских территорий, включающее повышение доступности медицинских и образовательных услуг, улучшение бытовых условия, транспортную доступность, качество услуг связи.

3. Повышение инвестиционной привлекательности сельских территорий региона, разработка региональных программ, направленных на развитие малого и среднего бизнеса в сельских поселениях области, в том числе на основе внедрения цифровых технологий.

4. Разработка программ по сохранению численности сельского населения, направленных на сохранение молодежи в сельской местности и повышение привлекательности аграрных профессий.

5. Развитие производственного потенциала сельских территорий региона.

Таким образом, основная задача заключается в создании условий для устойчивого развития сельских территорий. Развитие всех видов экономической деятельности по сохранении экологического потенциала, рост численности постоянного населения, развитие социальной инфраструктуры будут способствовать повышению инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности сельских территорий, что позволит существенно повысить эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий области и создаст предпосылки для повышения продовольственной безопасности региона.

Литература

1. Адукова А.Н., Адуков Р.Х. Основные недостатки государственного управления сельским хозяйством и меры по их устранению // Вестник НГИЭИ. 2019. № 11 (102). С. 106–120.

2. Анфиногентова А.А., Яковенко Н.А. Социально-экономические проблемы обеспечения продовольственной безопасности и устойчивого развития агропродовольственного комплекса в условиях новых глобальных вызовов. // Региональные агроэкосистемы: экономика и социология. 2023. № 4. С. 5–13

3. Астахов Е.Е., Карамнова Н.В. Исследование понятия устойчивого развития сельских территорий // Вызовы современности и стратегическое развитие аграрной экономики. Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции (VI Шаляпинские чтения), Мичуринск, 2023. С. 56–62

4. Гумеров Р.Н. Штурм или отступление? (О перспективах отечественного сельского хозяйства в случае форсирования процесса присоединения России к ВТО) // Российский экономический журнал. 2010. № 6. С. 22–34.

5. Закшевский, В. Г., Меренкова, И. Н., Новикова, И. И., Пархомов, Е. А. Устойчивое развитие сельских территорий: новый взгляд на оценку в контексте пространственной локализации // Экономика региона. 2023. № 19 (3). С. 683–696.

6. Иванов В.А. Устойчивое развитие аграрного сектора зоны Севера: состояние, факторы, направления // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. № 1 (19). С. 51–67.

7. Крылова Е.В. Стратегии развития предпринимательства в современных условиях // Стратегия развития предпринимательства в современных условиях. Сборник научных статей VII международной научно-

практической конференции. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2023. С. 39–41.

8. Меренкова И.Н., Перцев В.Н. Продовольственная безопасность и устойчивое развитие сельских территорий // Никоновские чтения. 2014. № 19. С. 286–288.

9. Оборин М.С. Развитие экономического потенциала сельских территорий на основе диверсификации агропромышленного производства регионов России // Вестник Марийского государственного университета. Серия: Сельскохозяйственные науки. Экономические науки. 2019. Т. 5. № 4 (20). С. 481–491.

10. Статистический ежегодник Вологодской области. 2021. Вологда. Вологдастат. 2022. 339 с.

11. Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70761426/

12. Указ Президента РФ от 21 января 2020 г. № 20 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73338425/.

13. Ускова Т.В., Селименков Р.Ю., Анищенко А.Н., Чекавинский А.Н. Продовольственная безопасность региона: монография. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. 102 с.

14. Шумакова О.В., Рабканова М.А. Устойчивое развитие сельских территорий: понятие и сущность // Фундаментальные исследования. 2014. № 8 (часть 7). С. 1643–1646

15. Юрченко Т.В., Павлова О.Ю. Факторы повышения производственного потенциала сельских территорий // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный аграрный университет 2016. № 45. С. 190–195.