

Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы



Казанский кооперативный институт (филиал)
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РФ:
ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, УЧЕТА,
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ, ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
И ПРИКЛАДНЫЕ ФИНАНСЫ**

Монография

Чебоксары
Издательский дом «Среда»
2022

УДК 332
ББК 65.9(2Рос)
С83

Коллектив авторов:

Т. И. Грицкевич, Т. А. Лавина, А. Н. Захарова, В. Н. Круглов,
Т. Е. Ситохова, К. А. Хачиров, З. В. Туриев, И. В. Жуплей,
Е. П. Задворнева, Ю. И. Шмидт, К. Ф. Хазиева, Д. Г. Янковская,
М. В. Пинегина, Е. В. Галкина, Л. И. Солдатова

Рецензенты:

Дмитрий Васильевич Машин, канд. экон. наук, член-корреспондент РАЕН,
приглашенный преподаватель и член ГЭК РЭУ им. Г.В. Плеханова;
Оксана Ивановна Радина, д-р экон. наук, профессор Филиала
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» в г. Новошахтинске

Редакционная коллегия:

Елена Анатольевна Астраханцева, главный редактор,
канд. экон. наук, доцент, проректор по научной работе
Казанского кооперативного института (филиала) АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет кооперации»

С83 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы : монография / Т. И. Грицкевич, Т. А. Лавина, А. Н. Захарова [и др.]; гл. ред. Е. А. Астраханцева; Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации». – Чебоксары: Среда, 2022. – 172 с.

ISBN 978-5-907561-91-5

В монографии представлены научно-исследовательские материалы известных и начинающих ученых, объединенные основной темой современного видения путей экономического развития. Монография может быть полезна для руководителей, экономистов, менеджеров, юристов и других работников предприятий и организаций, представителей органов государственной власти и местного самоуправления, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов высших учебных заведений.

Материалы представлены в авторской редакции. Ответственность за приведенные в исследовании экономические данные несут авторы.

© Коллектив авторов, 2022

© Казанский кооперативный институт
(филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский
университет кооперации», 2022

ISBN 978-5-907561-91-5

DOI 10.31483/a-10370

© Издательский дом «Среда», 2022

Авторский коллектив

Грицкевич Татьяна Игоревна – д-р филос. наук, профессор кафедры философии и общественных наук, ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», эксперт рабочей группы оценки подтверждения статуса Федеральной инновационной площадки Федеральных государственных бюджетных образовательных учреждений высшего образования Российской Федерации в 2019–2022 гг., Россия, Кемерово, – *глава 1 (в соавторстве)*.

Лавина Татьяна Ароновна – д-р пед. наук, профессор, заведующий кафедрой компьютерных технологий, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова», руководитель группы экспертов ВУЗов по проведению оценки подтверждения статуса Федеральной инновационной площадки Федеральных государственных бюджетных образовательных учреждений высшего образования Российской Федерации в 2019–2022 гг., Россия, Чебоксары, – *глава 1 (в соавторстве)*.

Захарова Анна Николаевна – канд. психол. наук, доцент кафедры социальной и клинической психологии, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова», эксперт рабочей группы оценки подтверждения статуса Федеральной инновационной площадки Федеральных государственных бюджетных образовательных учреждений высшего образования Российской Федерации в 2019–2022 гг., Россия, Чебоксары, – *глава 1 (в соавторстве)*.

Круглов Владимир Николаевич – д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента ЧОУ ВО «Институт управления, бизнеса и технологий», Россия, Калуга, – *глава 2*.

Ситихова Татьяна Ельзариковна – канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой экономики, ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», Россия, Владикавказ, – *глава 3 (в соавторстве)*.

Хачиров Кантемир Альбертович – аспирант кафедры экономики, ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», Россия, Владикавказ, – *глава 3 (в соавторстве)*.

Туриев Заурбек Владимирович – аспирант кафедры экономики, ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», Россия, Владикавказ, – *глава 3 (в соавторстве)*.

Жуплей Ирина Викторовна – канд. экон. наук, доцент, заведующая межинститутской кафедрой естественнонаучных и социально-гуманитарных дисциплин, ФГБОУ ВО «Приморская государственная сельскохозяйственная академия», Россия, Уссурийск, – *глава 4 (в соавторстве)*.

Задворнева Евгения Павловна – канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства» (ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ), Россия, Москва, – *глава 4 (в соавторстве)*.

Шмидт Юлия Ивановна – канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и бухгалтерского учета, ФГБОУ ВО «Тверская государственная сельскохозяйственная академия», Россия, Тверь, – *глава 4 (в соавторстве)*.

Хазиева Камиля Фаридовна – магистрант Институт управления, экономики и финансов ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», Россия, Казань, *глава 5 (в соавторстве)*.

Янковская Дина Геннадьевна – канд. экон. наук, доцент Институт управления, экономики и финансов ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», Россия, Казань, *глава 5 (в соавторстве)*.

Пинегина Маргарита Владимировна – канд. экон. наук, преподаватель ФГБОУ ВО «Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития РФ», Россия, Москва, – *глава 6*.

Галкина Елена Валерьевна – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и экономической безопасности, Среднерусский институт управления (филиал) ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Россия, Орел, – *глава 7*.

Солдатова Любовь Ивановна – канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и информационных систем в экономике, ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», Россия, Кострома, – *глава 8*.

Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
FOREWORD.....	10

ГЛАВА 1

МОДЕЛИ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ ИННОВАЦИОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПО МАТЕРИАЛАМ ЛУЧШИХ ПРАКТИК РАБОТЫ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПЛОЩАДОК	13
Библиографический список к главе 1	28

ГЛАВА 2

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: УГРОЗЫ И ВЫЗОВЫ	31
Библиографический список к главе 2	43

ГЛАВА 3

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	44
Библиографический список к главе 3	57

ГЛАВА 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННЫМ РАЗВИТИЕМ АГРОСФЕРЫ РЕГИОНОВ РОССИИ.....	58
Библиографический список к главе 4	105

ГЛАВА 5

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ	108
Библиографический список к главе 5	124

ГЛАВА 6

ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ЗОНА СОВОКУПНОГО РИСКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ НЕЕ	126
Библиографический список к главе 6	137

ГЛАВА 7

МЕТОДИКА АУДИТА И АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ139

Библиографический список к главе 7 152

ГЛАВА 8

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ О РАСЧЕТАХ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ154

Библиографический список к главе 8 166

Предисловие

Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации» представляет монографию **«Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы».**

В монографии представлены научно-исследовательские материалы известных и начинающих ученых, объединенные основной темой современного видения путей экономического развития. Монография может быть полезна для руководителей, экономистов, менеджеров, юристов и других работников предприятий и организаций, представителей органов государственной власти и местного самоуправления, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов высших учебных заведений.

В первой главе монографии освещаются эффективные модели правового обеспечения взаимодействия участников инновационной образовательной деятельности по материалам лучших практик работы федеральных инновационных площадок. В исследовании рассматриваются проекты федеральных инновационных площадок учреждений высшего образования, демонстрирующие эффективные модели правового обеспечения взаимодействия участников и соисполнителей Федеральных инновационных площадок высшего образования, позволившие обеспечить сопровождение инновационной образовательной деятельности по реализации заявленных проектов.

Во второй главе рассмотрены проблемы повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Одним из целевых показателей автору видится совершенствование системы проектного управления персоналом для сохранения «человеческого капитала» и всех его составляющих.

В следующей работе уточнена двойственная природа инвестиционной парадигмы развития региона как системного элемента национального экономического пространства и как ситуационного локализатора инвестиционного ориентира развития региональных экономик, что позволило раскрыть функциональную взаимосвязь понятий «инвестиционный климат», «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционная активность» в едином категориальном ряду инвестиционной компоненты развития пространственно-локализованных подсистем хозяйствования.

Стратегическое управление пространственным развитием агросферой организуется как единая целостная система, в которой её составляющие элементы нацелены на вклад в общий результат. В новых экономических

условиях решения, озвученные в «Стратегии развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов Российской Федерации на период до 2030 года» от 12.04.2020 года №993-р, в Государственных программах «Комплексное развитие сельских территорий», «Эффективное вовлечение в оборот земель сельскохозяйственного назначения и развития мелиоративного комплекса Российской Федерации», госпрограммах развития сельского хозяйства, развития рыбохозяйственного комплекса, Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017–2030 годы и др. должны системно выявлять возможности развития, с одной стороны, и влиять на предпринимательскую инициативу с другой стороны, а значит, требуют системного мониторинга и устранения параллелизма в управленческих решениях.

В четвертой главе представлен анализ значительного объема фактологических данных, на основании которого сделаны содержательные выводы: установлено, что стратегическое сценарное планирование и прогнозирование процессов пространственного развития отдельных отраслей сельского хозяйства относятся к методам государственного управления и являются необходимыми экономическими инструментами в период кризиса; обоснована актуальная методика прогнозирования кадровых ресурсов в области управления, которая соответствует современным условиям развития отдельных макрорегионов, а также является важнейшей государственной задачей в стратегическом управлении сельского хозяйства; построена экономическая модель, позволяющая дать оценку потребности в управленческих кадрах в среднесрочной перспективе с учетом влияния внешних экономических факторов; проанализированы использование цифровых технологий в сельскохозяйственных организациях, затраты на научные исследования в области науки «сельское хозяйство», уровень инновационной активности, расходы организаций на инновационную деятельность, а также объемы инновационной продукции на примере отдельных субъектов Федерации.

В пятой главе с учетом специфики деятельности производственного предприятия как системы и как процесса предложены рекомендации по ускорению оборачиваемости материальных ресурсов с точки зрения производственного кругооборота. Результаты работы имеют методическую ценность для коммерческих организаций в практике управления материальными ресурсами, при выявлении резервов роста эффективности их использования. Составлена и предложена структурно-логическая схема этапов комплексного анализа материальных ресурсов предприятия с учетом отраслевых особенностей. Апробирована методика анализа на примере

8 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

одного из производственных предприятий. Даны рекомендации по повышению эффективности использования материальных ресурсов.

В следующей главе монографии целью работы является определение количественного значения совокупного риска предприятий, который может находиться в двух зонах: одна часть в положительной, а другая – в довольно значительной отрицательной. Результатом исследования является разработка подходов, дающих возможность снизить совокупный риск фирм для того, чтобы вывести его из наиболее опасной отрицательной зоны. Этот результат достигается с помощью применения теоретического метода.

В седьмой главе раскрывается последовательность проведения аудита и связанного с ним анализа одного из разделов бухгалтерского учета – аудит и анализ расчетов с поставщиками (подрядчиками) и покупателями (заказчиками). Методами исследования явились общий логический и структурно-динамический анализ, а также общенаучный метод дедукции. Результатом исследования стала методика проведения аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками, проиллюстрированная модельными примерами.

В заключительной главе монографии исследованы проблемы достоверности и своевременности учетной, отчетной и аналитической информации о расчетных операциях с партнерами по товарным операциям, влияющей на эффективность тактического и стратегического управления, которые становятся особенно актуальны.

Foreword

Kazan Cooperative Institute (branch) of ANO OHE CU RF “Russian University of Cooperation” presents the “**Strategic Directions of the Development of Russian Regions: Issues of Economy, Accountance, Taxification, Economic Security, Theoretical and Applied Finance**” monograph.

The monograph presents research materials of well-known and novice scientists, united by the main theme of the modern vision of the ways of economic development. The monograph might be of use for chiefs, economists, managers, lawyers and other representatives of organs of State power and local government, lecturers, post-graduate students, master degree students and students of institutions of higher education.

The first chapter of the monograph highlights effective models of legal support for the interaction of participants in innovative educational activities based on the best practices of federal innovation platforms. The study examines the projects of federal innovation platforms of higher education institutions, demonstrating effective models of legal support for the interaction of participants and co-executors of Federal innovation platforms of Higher Education, which made it possible to provide support for innovative educational activities for the implementation of the declared projects.

In the second chapter, the problems of increasing the competitiveness of the domestic economy are considered. One of the objectives of the author is to improve the system of project management of personnel to preserve the "human capital" and all its components.

In the following work, the dual nature of the investment paradigm of the development of the region as a system element of the national economic space and as a situational localizer of the investment benchmark for the development of regional economies is clarified, which made it possible to reveal the functional relationship of the concepts of "investment climate", "investment attractiveness" and "investment activity" in a single categorical series of the investment component development of spatially localized subsystems of management.

Strategic management of spatial development of the agro-sphere is organized as a single integrated system in which its constituent elements are aimed at contributing to the overall result. In the new economic conditions, the decisions announced in the "Strategy for the Development of agro-industrial and fisheries complexes of the Russian Federation for the period up to 2030" dated 12.04.2020 No.993-r, in the State programs "Integrated development of rural areas", "Effective involvement in the turnover of agricultural land and the

10 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

development of land reclamation the complex of the Russian Federation", state programs for the development of agriculture, the development of the fishery complex, the Federal Scientific and Technical Program for the Development of Agriculture for 2017-2030, etc. They should systematically identify development opportunities, on the one hand, and influence the entrepreneurial initiative on the other hand, which means that they require systematic monitoring and elimination of parallelism in management decisions.

The fourth chapter presents an analysis of a significant amount of factual data, on the basis of which meaningful conclusions are made: it is established that strategic scenario planning and forecasting of spatial development processes of individual branches of agriculture belong to the methods of public administration and are necessary economic tools during the crisis; the current methodology of forecasting human resources in the field of management is substantiated, which corresponds to the current conditions of development of individual macro-regions, and is also the most important state task in the strategic management of agriculture; an economic model is constructed that allows assessing the need for managerial personnel in the medium term, taking into account the influence of external economic factors; the use of digital technologies in agricultural organizations, the costs of scientific research in the field of science "agriculture", the level of innovation activity, the costs of organizations for innovation activities, as well as the volumes of innovative products on the example of individual subjects of the Federation are analyzed.

In the fifth chapter, taking into account the specifics of the activity of a manufacturing enterprise as a system and as a process, recommendations are proposed to accelerate the turnover of material resources from the point of view of the production cycle. The results of the work have methodological value for commercial organizations in the practice of material resources management, in identifying reserves for the growth of their use efficiency. A structural and logical scheme of the stages of a complex analysis of the material resources of an enterprise, taking into account industry features, has been compiled and proposed. The method of analysis was tested on the example of one of the manufacturing enterprises. Recommendations are given to improve the efficiency of the use of material resources.

In the next chapter of the monograph, the purpose of the work is to determine the quantitative value of the aggregate risk of enterprises, which can be located in two zones: one part is positive, and the other is quite significant negative. The result of the study is the development of approaches that make it possible to reduce the aggregate risk of firms in order to remove it from the

most dangerous negative zone. This result is achieved by applying the theoretical method.

The seventh chapter reveals the sequence of audit and related analysis of one of the accounting sections - audit and analysis of settlements with suppliers (contractors) and buyers (customers). The research methods were general logical and structural-dynamic analysis, as well as the general scientific method of deduction. The result of the study was a methodology for conducting an audit of settlements with suppliers and contractors, illustrated by model examples.

In the final chapter of the monograph, the problems of reliability and timeliness of accounting, reporting and analytical information on settlement transactions with partners in commodity transactions affecting the effectiveness of tactical and strategic management are investigated, which are becoming especially relevant.

ГЛАВА 1

DOI 10.31483/r-104638

*Грицкевич Татьяна Игоревна
Лавина Татьяна Ароновна
Захарова Анна Николаевна*

МОДЕЛИ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ ИННОВАЦИОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПО МАТЕРИАЛАМ ЛУЧШИХ ПРАКТИК РАБОТЫ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПЛОЩАДОК

***Аннотация:** в главе монографии освещаются эффективные модели правового обеспечения взаимодействия участников инновационной образовательной деятельности по материалам лучших практик работы федеральных инновационных площадок. Работа была выполнена в рамках Договора НИР на «Выявление лучших практик по результатам экспертной оценки заявок и отчетов федеральных инновационных площадок» с ООО «Финансово-Экспертные Системы» г. Москва, оператора организации процедуры оценивания деятельности субъектов ФИП в рамках исполнения Государственного контракта от 25 апреля 2022 года №05.2022.244.02.003.021 на выполнение работ (оказание услуг) по проекту «Информационно-аналитическая и технологическая поддержка формирования и функционирования сети федеральных инновационных площадок в передовой образовательной экосистеме Российской Федерации». В главе рассматриваются проекты федеральных инновационных площадок учреждений высшего образования, демонстрирующие эффективные модели правового обеспечения взаимодействия участников и соисполнителей Федеральных инновационных площадок высшего образования, позволившие обеспечить сопровождение инновационной образовательной деятельности по реализации заявленных проектов. В работе анализируется инновационный опыт деятельности ФИП Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники», ФИП Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Сочинский государственный университет», Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский Томский государственный университет».*

***Ключевые слова:** инновационная образовательная деятельность, модели взаимодействия участников инновационной образовательной деятельности, правовое сопровождение образовательной деятельности,*

современные тренды, федеральные инновационные площадки, учреждения высшего образования, лучшие практики инновационной образовательной деятельности.

Abstract: *the chapter of the monograph highlights effective models of activity in the field of innovative educational activities based on the best practices of the federal innovation platforms. The work was carried out within the framework of the Research Agreement on «Identification of best practices based on the results of expert evaluation of applications and reports of federal innovation platforms» with Financial Expert Systems LLC, Moscow, the operator of the organization of the procedure for evaluating the activities of FIP entities in order to fulfill state contract №05.2022.244.02.003.021 dated April 26, 2022 of the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation. The chapter examines the projects of federal innovation platforms of higher education institutions, demonstrating effective models of legal support for the interaction of participants and co-executors of Federal innovation platforms of Higher Education, which made it possible to provide support for innovative educational activities for the implementation of the declared projects. The paper analyzes the innovative experience of the FIP of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Tomsk State University of Control Systems and Radio Electronics», of the FIP of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education " Sochi State University», of the FIP the Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «National Research Tomsk State University».*

Keywords: *innovative educational activity, models of interaction of participants of innovative educational activity, legal support of educational activity, modern trends, federal innovation platforms, institutions of higher education, best practices of innovative educational activity.*

Работа выполнена в рамках Договора НИР на «Выявление лучших практик по результатам экспертной оценки заявок и отчетов федеральных инновационных площадок» с ООО «Финансово-Экспертные Системы» г. Москва, оператора организации процедуры оценивания деятельности субъектов ФИП в рамках исполнения Государственного контракта от 25 апреля 2022 года №05.2022.244.02.003.021 на выполнение работ (оказание услуг) по проекту «Информационно-аналитическая и технологическая поддержка формирования и функционирования сети федеральных инновационных площадок в передовой образовательной экосистеме Российской Федерации».

Решение системных проблем в управлении тенденциями развития образования во многом обусловлено рисками принятия резких масштабных решений [4]. Система образовательной деятельности высших учебных заведений настроена на «трансформирование базовых образовательных программ путем выделения особенных блоков, формирующих необходимые профессиональные компетенции в

14 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

направлениях и профилях» [1; 6, с. 68; 14; 20, 23]. Однако каждый регион имеет свои уникальные особенности экономического развития, которые диктуют формирование рынка труда [10]. При этом сами региональные кластеры инновационного развития сегодня формируют уникальные модели взаимодействия усилий власти-бизнеса-науки в выделении новых перспективных отраслей диверсификации сложившихся экономических структур.

Преобразовательная активность образовательных учреждений была поддержана формированием новой уникальной экосистемы развития правотворческой инициативы вузов в формировании новых инновационных образовательных продуктов, интегрирующих подсистемы сопровождения образовательных циклов профессиональных дисциплин в «реальный сектор экономики воспроизводства знаний, технологий, инноваций, идеологии цифровой модернизации бизнеса и государственно-муниципального управления» [5, с. 40; 12; 17].

Построение эффективных экономических моделей по инновационно-технологическому типу подразумевают исполнение ряда внешних и внутренних условий для обеспечения функционирования и развития инновационной образовательной среды. Они генерируют не только новые знания, но и новые модели коммуникаций между участниками инновационной деятельности, что обеспечивает целостность и динамическую устойчивость инновационных проектов, и в целом всей образовательной экосистемы [28]. Развитость и коммуникационный ресурс сетевого взаимодействия обуславливают высокий инновационный потенциал коллаборации муниципальной, региональной и общегосударственной отраслевой экономики. В совокупности определяя возможности для устойчивого инновационного саморазвития [19].

Инновационная образовательная среда, формируемая преподавателями, студентами, магистрантами, организациями – партнерами, администрацией высших образовательных учреждений ориентирована оптимизировать инновационный потенциал личности, необходимый для генерирования новых идей, создания новых продуктов, технологий, осуществления фундаментальных и прикладных исследований. По сути, она направлена на стимулирование готовности личности к инновационной деятельности в профессиональной сфере [24; 26; 27].

Как отмечено в исследовании А.В. Райхлиной, «инновационная образовательная среда обеспечивает следующие функции:

- формирование инновационных компетенций;
- приобретение личного опыта участия в разработке, распространении и внедрении инноваций;
- расширение возможностей самообразования;
- интеграция научной и деловой активности в области инноваций;

– участие в практической реализации перспективных инновационных проектов» [18, с. 39].

Эффективность и организованность инновационной образовательной среды обеспечивает нормативно-правовое регулирование распределения функций, обязанностей и сфер взаимодействия всех участников процесса. Развитие новых моделей взаимодействия участников инновационной образовательной деятельности на основе правового сопровождения образовательной деятельности становится предметом пристального внимания в анализе механизмов устойчивости успешного опыта инновационных образовательных практик.

Государственное регулирование и стимулирование развития инновационных образовательных продуктов, создаваемых организациями высшего образования, осуществляется в рамках деятельности по достижению целевых задач реализации направления «инновационное развитие и модернизация экономики» [7] государственной политики в реализации государственных программ, участником которых является Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. Задачи реализации государственной политики в производстве научно-образовательными организациями инновационных разработок и технологий реализует госпрограмма «Научно-технологическое развитие Российской Федерации» [2] с периодом реализации 2019–2030 годах, ставящая перед высшими учебными заведениями амбициозные цели стратегического развития. Программа консолидирует направления движения по достижению целевых показателей национальных проектов «Образование», «Наука» и «Цифровая экономика», что закреплено Постановлением Правительства Российской Федерации №377 от 29 марта 2019 года [16]. Стимулирование развития инновационной инфраструктуры по производству учеными новых перспективных прорывных технологических решений, продуктов и изобретений (результатов интеллектуальной деятельности) осуществляется государством в рамках национального проекта «Наука и университеты» путем формирования новых интегрированных практик стратегического взаимодействия науки-образования-бизнеса-власти в рамках созданных научно-образовательных центров НОЦ мирового уровня.

Правовое обеспечение деятельности ФИП высших учебных заведений задано содержательными критериями, определенными в статье 20 Федерального Закона от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», а также в Приказе Министерства науки и высшего образования РФ №21н от 22.03.2019 г. «Об утверждении Порядка формирования и функционирования инновационной инфраструктуры в системе образования».

Проект «Информационно-аналитическая и технологическая поддержка формирования и функционирования сети федеральных

инновационных площадок в передовой образовательной экосистеме Российской Федерации» нацелен выделить лучшие из соискателей статуса ФИП организации, максимально соответствующие целевым задачам реализации государственных программ Российской Федерации «Развитие образования», «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», «Информационное общество» направленных на развитие инновационного кластера российской экономики, создание конкурентоспособной экономике знаний и высоких технологий, которые сформируют условия для массового появления новых инновационных компаний во всех секторах экономики, и в первую очередь в сфере экономики знаний.

Основной задачей модернизации системы образования является формирование механизма воспроизводства новых образовательных программ, методик, технологий, изменений образовательного пространства и формирования новой среды роста кадров. Решение данной задачи связано с инновационными образовательными проектами, имеющими статус ФИП [13].

Методы исследования: анализ материалов, полученных в рамках выполнения работ по Договору НИР на «Выявление лучших практик по результатам экспертной оценки заявок и отчетов федеральных инновационных площадок» с ООО «Финансово-Экспертные Системы» г. Москва, оператора организации процедуры оценивания деятельности субъектов ФИП в рамках исполнения Государственного контракта от 25 апреля 2022 года №05.2022.244.02.003.021 на выполнение работ (оказание услуг) по проекту «Информационно-аналитическая и технологическая поддержка формирования и функционирования сети федеральных инновационных площадок в передовой образовательной экосистеме Российской Федерации».

Основным информационным ресурсом по вопросам формирования и функционирования инновационной инфраструктуры в системе высшего образования является Информационный портал сопровождения деятельности Федеральных инновационных площадок, содержащая информацию по вопросам реализации инновационных образовательных проектов.

Результаты и их обсуждение

Ежегодно деятельность таких площадок оценивается независимыми экспертами и направлена на выявление уникальных, успешных проектов, модель которых возможна к тиражированию на базе других вузов Российской Федерации.

Нормативное регулирование участников деятельности инновационной площадки высшего учебного заведения отражается самостоятельным указанием в пункте 10.3 раздела II Формы заявки,

подаваемой в Министерство науки и высшего образования на соискание статуса, а так же в пункте 13 ежегодного Отчета о правовых основаниях деятельности реализуемого образовательного проекта. Нормативное правовое обеспечение реализации разработанного уникального проекта должно осуществляться с учетом необходимости разработки локальных нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность инновационной образовательной площадки. Содержание и регулятивные критерии локальных нормативных актов, принимаемых ВУЗом, оцениваются экспертами в четвертом пункте основных «критериев оценочной экспертизы ежегодных Отчетов о деятельности площадки» [8]. Особенно экспертами анализируется соответствие нормативного правового обеспечения реализации инновационного образовательного проекта параметрам, запланированным и указанным в заявке организации-соискателя на получение статуса ФИП с фактически осуществлёнными действиями по принятию и функционированию локальных нормативных актов. Они должны обеспечивать правовое сопровождение административной деятельности ФИП и реализации самого образовательного проекта с учетом возможных изменений в законодательстве Российской Федерации. При этом оценивается правовая грамотность и степень владения вузом в реализации инновационного проекта категориальным аппаратом государственных программ и проектов, направленных на создание инновационной инфраструктуры. Как отмечено экспертным сообществом процедур оценки деятельности ФИП Т.А. Лавиной, Т.И. Грицкевич, А.Н. Захаровой, Головиной, поскольку «успех стратегирования развитием проектов определяется единством когнитивного пространства, включая единое понимание целей, направлений деятельности и поставленных задач» [11, с. 8], то пробелы выстраивания правовой системы регуляции коммуникаций и деятельности инновационной площадки ВУЗа всегда свидетельствуют о безуспешности её деятельности.

Опыт экспертной оценки отчетов организаций высшего образования, имеющих статус федеральной инновационной площадки строится на выявлении уникальных практик, в основе которых лежат справедливо указанные Е.С. Гольдшмидт, Е.Ф. Казаковым, А.Б. Коноваловым, Т.И. Грицкевич, А.С. Черепановым «базовые модели развития инновационной направленности человеческого потенциала» [21; 22]. Это позволяет выделить среди наиболее лучших практик реализации образовательных проектов именно те, которые демонстрируют устойчивость благодаря регламентированности деятельности новых моделей взаимодействия участников федеральной инновационной площадки вуза. Представляется необходимым выделить наиболее интересные модели правового сопровождения инновационной образовательной деятельности, сформированной самостоятельно вузами.

18 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

По мнению экспертного сообщества, осуществившего анализ и оценку отчетов о результатах деятельности Федеральных инновационных площадок высших учебных заведений, одной из лучших инновационных площадок, продемонстрировавшей высокий уровень организационно-правового обеспечения деятельности площадки и достижения высоких качественных показателей создания инновационного образовательного продукта стала ФИП «Разработка и внедрение новых инновационных образовательных технологий для выстраивания индивидуальной траектории непрерывного образования по схеме «школа – вуз – предприятие» ФГБОУ ВО «Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники». Именно эту модель правового сопровождения деятельности ФИП отличает продуманность каждого направления деятельности с одновременным правовым регламентированием зон ответственности и соучастия в реализации проекта. Имеется разнообразие правовых инструментов, позволяющих регулировать взаимодействие отдельных участников-организаций и участников-потребителей инновационного образовательного продукта, а именно обучающихся. Вузом хорошо разработаны Положения об организации группового проектного обучения школьников в ТУСУРе, Соглашения о сетевом взаимодействии с лицеями и уникальное трёхстороннее Соглашение о сотрудничестве по модели вуз – школа – предприятие; Положение о структурном подразделении «Центр робототехники и креативных технологий» и соответствующие Планы совместных мероприятий за отчетный период.

Модель правового сопровождения ФИП «Бизнес-инкубатор вуза как драйвер генерирования инноваций для сферы туризма» по направлению туризм ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет» презентованная инновационным образовательным продуктом и направлена на разработку, апробацию и внедрение новых элементов содержания образования и систем воспитания, новых педагогических технологий, учебно-методических и учебно-лабораторных комплексов, форм, методов и средств обучения в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, в том числе с использованием ресурсов негосударственного сектора. Область деятельности инновационного образовательного проекта: инновационная деятельность в сфере туризма.

Целью проекта ФИП является формирование конкурентоспособной образовательной среды для привлечения детей и молодежи к развитию новых форм образования по направлению туризм на основе кластерного взаимодействия организаций высшего образования, науки и реального сектора экономики.

Проект ориентирован на образовательные организации высшего образования и увеличение доли профориентированных студентов; на

повышение качества образования поступающих в вузы; на увеличение доли привлеченных к научно-исследовательской работе студентов.

Основная идея проекта – заключена в создании модели непрерывной подготовки студентов к инновационной деятельности в сфере туризма и сопровождение такой деятельности на площадке деятельности бизнес-инкубатора ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет». Сетевая модель инновационного образовательного продукта способствует активному вовлечению молодежи в инновационную деятельность и предпринимательство в сфере туризма и, обеспечивающих развитие сферы социальных коммуникаций и отраслей, смежных направлений экономики туризма. Модель практико-ориентированного обучения с погружением студентов в инновационные проекты, инициированные потенциальными работодателями способствуют развитию малого и среднего предпринимательства в сфере туризма; росту показателей трудоустройства и занятости молодежи, созданию условий и возможностей для успешной карьеры, повышению качества, доминированию проектной составляющей подготовки специалистов со средним профессиональным и высшим образованием для сферы туризма.

В рамках проекта сформирована и апробирована модель непрерывного проектно-ориентированного образования для сферы туризма, обеспечивающей вовлечение школьников и студентов, туристов и краеведов в инновационную и предпринимательскую деятельность в сфере регионального туризма. Модель позволила привлечь заинтересованные группы в процесс генерирования бизнес-идей, научных и социальных идей и проектов по развитию туризма региона. Это позволило университету обеспечить подготовку профессиональных кадров, обладающих проектными и инновационными компетенциями, нацеленными на новые современные передовые тренды мировой индустрии туризма. Внедрение модели осуществляется на базе собственной уникальной инновационной инфраструктуры Сочинского государственного университета, включающего в себя бизнес-инкубатор, Центр инновационного молодежного творчества, центр ранней профориентации, федеральное учебно-методическое объединение вузов по УГСН «Сервис и туризм», специализированный центр компетенций по стандартам Ворлдскиллс по компетенции «Поварское дело», учебно-тренинговые центры в сфере туризма и гостеприимства.

Сочинским государственными университетом предложено новое содержание деятельности бизнес-инкубатора в вузе – стимулирование и поддержка инновационных идей и проектов для сферы туризма и новое направление его деятельности – ранняя профориентация на профессии сферы туризма в регионе. Новая модель организации деятельности бизнес-инкубатора вуза, основанная на сетевом взаимодействии систем

образования всех уровней (общее, среднее профессиональное, высшее, дополнительное) и бизнеса позволяет разрабатывать и апробировать новые образовательные и акселерационные программы для различных уровней образования, направленные на популяризацию профессий сферы туризма, предпринимательства в туризме и подготовку кадров, способных генерировать идеи и проекты для инновационного развития регионального и национального туризма. Университетом разработана инновационная форма организации ранней профориентации школьников на профессии сферы туризма – «профориентация через обучение».

Правовой механизм реализации ИОП «Бизнес-инкубатор вуза как драйвер генерирования инноваций для сферы туризма» в инновационной инфраструктуре Сочинского государственного университета обеспечен разработанными организационно-правовыми механизмами и нормативно-правовыми документами, регламентирующими деятельность ФИП, наиболее значимыми из которых являются:

- Положение о проектно-научной лаборатории «Бизнес-инкубатор СГУ» (принято Решением ученого совета СГУ от 28.05.2018 г. №12), отражающее основные направления и возможности деятельности ИОП «Бизнес-инкубатор вуза как драйвер генерирования инноваций для сферы туризма»;

- Соглашение о сотрудничестве в вовлечении молодежи в социальное предпринимательство с Фондом региональных программ «Наше будущее» №12-д от 28.02.2018, обеспечивающее организацию и проведение конкурсов инновационных проектов, обучающихся и граждан. Создание Фондом на базе Сочинского государственного университета Центра поддержки социальных предпринимателей, на базе которого действующие и будущие предприниматели в сфере туризма получают правовую поддержку и консультации по развитию и продвижению своих проектов способствуют развитию стратегической инициативы университета в отраслевом лидировании в сфере туризма;

- Договор о сотрудничестве в организации инновационной деятельности с АНО «Море идей» №72-д от 08.11.2018 г. содействующий акселерации бизнес-проектов, их успешной коммерциализации и совместной организации конкурсов инновационных проектов в сфере туризма;

- Договор о научном и образовательном сотрудничестве с Южным федеральным университетом №80-д от 27.12.2018 содействующий реализации сетевых образовательных программ, совместной разработке студентами СГУ и ЮФУ идей и проектов по развитию сферы туризма;

- Договор №1 от 01.12.2017 г. о создании университетских профильных классов Сочинского государственного университета – опорного вуза региона, на базе МОУ СОШ в г. Сочи при поддержке Управления по образованию и науке администрации г. Сочи, регулирующей

организацию профориентационных мероприятий в профильных классах, направленных на раннюю профориентацию на профессии сферы туризма и на вовлечение школьников в инновационную деятельность в сфере туризма;

- Система Положений о проектной деятельности обучающихся Сочинского государственного университета, Положения о проектной и проектно-исследовательской деятельности обучающихся образовательных организаций, включенных в образовательную сеть Сочинского государственного университета, Положение об образовательной сети по популяризации профессий сферы туризма и вовлечению детей и молодежи в инновационную и предпринимательскую деятельность в сфере туризма;

- Соглашение о сотрудничестве с образовательными организациями образовательной сети и Положение о педагогическом, административном и консалтинговом сопровождении инновационных идей и проектов, обучающихся и граждан в бизнес-инкубаторе Сочинского государственного университета.

На площадке ИОП Сочинского государственного университета созданы коллаборации и исследовательские группы социально-педагогического сопровождения модели непрерывного проектно-ориентированного образования для сферы туризма в инновационную и предпринимательскую деятельность в сфере туризма. Деятельность инновационной площадки обеспечивает генерирование бизнес-идей, научных и социальных идей и проектов по развитию туризма региона на базе инновационной инфраструктуры Сочинского государственного университета. Сформированы основы управления интегрированность площадки в инновационную инфраструктуру региона. Создан Приказом ректора 379 от 30.04.2021 и активно действует мини-офис «Бизнес-идеи и бизнес-практики в туризме». Внедрена система подготовки команд наставников для педагогического, административного, консалтингового сопровождения инновационных проектов, обучающихся и специалистов туристской отрасли. Сочинский государственный университет реализует образовательные и акселерационные программы по популяризации профессий сферы туризма, предпринимательства в туризме, модель переподготовки кадров для сферы туризма.

Концепция и правовой механизм ИОП «Бизнес-инкубатор вуза как драйвер генерирования инноваций для сферы туризма» ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет» с прохождением стадии формирования правовой основы и создания сети взаимодействия участников и соисполнителей ФИП может быть тиражирован как успешных инновационный образовательный продукт.

Методические разработки и результаты научных исследований образовательной деятельности слушателей по направлению туризм,

22 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

выполненных в рамках ИОП, будут распространяться среди профессионального сообщества на различных методических и научных мероприятиях, при проведении программ повышения квалификации; подготовлены к внедрению в деятельность другими образовательными организациями высшего образования при реализации образовательных программ по направлению туризм. Это обеспечит качество, единообразие инновационных подходов и будет способствовать повышению интереса к обучению и развитие новых перспективных направлений индустрии туризма и отдыха.

Модель правового сопровождения ФИП «Разработка и внедрение новых инновационных образовательных технологий для выстраивания индивидуальной траектории непрерывного образования по схеме «школа – вуз – предприятие» ФГБОУ ВО «Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники» презентована инновационным образовательным сетевым продуктом выстраивания индивидуальной траектории непрерывного образования вертикали «школа-вуз-предприятие». Выстраивание единой траектории реализуется стратегической деятельностью опорной кафедры инженерной подготовки ТУСУРа, задачами которой являются повышение качества школьной подготовки и привлечение учащихся к практикоориентированному обучению.

Целью проекта ФИП является разработка, реализация и популяризация инновационных технологий для выстраивания индивидуальной траектории непрерывного образования личности с использованием восходящей вертикали «школа – вуз – предприятие» основанных на создании необходимых условий для выявления и развития творческих и интеллектуальных способностей талантливых учащихся и студентов, в том числе создание инфраструктуры, обеспечивающей условия подготовки кадров для современной экономики, обеспечивающей социальную ориентированность мероприятий, включая детей с ОВЗ и социально слабозащищенных групп населения к получению общего, профессионального и дополнительного образования.

ФИП «Разработка и внедрение новых инновационных образовательных технологий для выстраивания индивидуальной траектории непрерывного образования по схеме «школа – вуз – предприятие» ФГБОУ ВО «Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники» разработаны организационно-правовые механизмы и нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность ФИП. Деятельность ТУСУР по проведению мероприятий с участием школьников, проведение мастер-классов, конкурсов, круглых столов, встреч, направленных на профориентацию школьников и погружение в технические специальности регламентирует Положение о структурном подразделении «Центр робототехники и креативных

технологий». Положение содержит ключевые стратегические ориентиры, определяющие возможные формы совместных профориентационных мероприятий. Обязанности и права сторон в процессе совместной деятельности ФИП с целью привлечения выпускников средних общеобразовательных учреждений г. Железногорска Красноярского края в ТУСУР для обучения и оказания поддержки округу в вопросе подготовки квалифицированных кадров, а далее возвращение выпускников в регион для осуществления трудовой деятельности в АО «ИСС» осуществляется в рамках реализации трехстороннего Соглашения о сотрудничестве ТУСУР-Краевая школа-интернат по работе с одаренными детьми «Школа космонавтики» г. Железногорск, Красноярского края (Школа космонавтики) – АО «Информационные спутниковые системы имени академика М.Ф. Решетнева» (АО «ИСС») от 07.06.2021 №25/217. Деятельность специализированных классов ТУСУР на базе школ регламентируют «Соглашения о сетевом взаимодействии» с лицами и школами персонализированными. Вузом инициирован конкурс «Лучший ответственный за групповое проектное обучение в ТУСУРе», направленный на вовлечение и активизацию студентов в практико-ориентированные проекты партнёров. Правовое обеспечение реализации мероприятий конкурса осуществляется на основе Положения о конкурсе «Лучший ответственный за групповое проектное обучение в ТУСУРе» от 26.09.2020 года.

Общее руководство и ориентир общего перечня мероприятий ТУСУРа для школьников определяют соответствующие разработанные планы на учебные годы. Это План совместных мероприятий «Школа космонавтики» – ТУСУР – АО «ИСС», План совместных мероприятий ТУСУР – МБОУ «Гимназия №6 имени С.Ф. Вензелева» г. Междуреченск, Кемеровской области (Гимназия №6) на 2021–2022 учебный год, План совместных мероприятий ТУСУР – МАОУ «Лицей №1 имени А.С. Пушкина» г. Томска (Лицей №1), План совместных мероприятий ТУСУР- МАОУ ДО «Дворец творчества детей и молодежи г. Томска» (ДТДиМ) на 2021–2022 учебный год, План совместных мероприятий ТУСУР- ОГБОУ «Томский физико-технический лицей» (ТФТЛ) на 2021–2022 учебный год, План совместных мероприятий ТУСУР- МАОУ школа «Перспектива» г. Томска (школа Перспектива) на 2021–2022 учебный год.

Важное стратегическое направление в руководстве базовой кафедры инженерной подготовки ТУСУРа, определяющее условия работы, ориентиры и формы взаимодействия раскрывает «Регламент открытия и работы базовой кафедры в ТУСУРе» от 13 января 2021 года.

Несомненно, опыт данного ИОП является одним из уникальных. Эффективно реализации разработанной модели инновационного взаимодействия с соисполнителями и партнерами во многом

24 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

определена именно детальной проработкой правового обеспечения реализации уникальных направлений деятельности ВУЗа в рамках инновационной площадки.

Также хочется отметить и другие инновационные модели правового обеспечения деятельности площадки и достижения высоких качественных показателей создания инновационного образовательного продукта.

Модель правового сопровождения ФИП «Модель развития педагогического образования в классическом университете на основе экосистемного подхода» Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский Томский государственный университет» имеет уникальную авторскую идею инновационного продукта, модель нацелена на получение новых образовательных продуктов, которые несомненно представляют собой ноу-хау инновационной образовательной деятельности.

Область деятельности инновационного образовательного проекта Национального исследовательского Томского государственного университета направлена на создание условий для порождения нового научно-педагогического знания и его оперативного трансфера в программы педагогического образования, организацию условий для постоянного обновления программ педагогического образования в соответствии с актуальными проблемами и задачами образовательной практики. Целевые группы, на которые ориентирован проект – разработчики программ по направлению «Образование и педагогические науки»; разработчики программ ДПО педагогических работников; органы управления образованием; исследовательские коллективы.

Целью проекта ФИП является создание коммуникативных профессиональных сетей в развитии педагогического образования через включение фундаментальных и прикладных исследований, разработок научно-педагогических коллективов классического университета в создание образовательных программ основного и дополнительного педагогического образования. Содержание и формы развития педагогического образования порождаются, оформляются и диссеминируются через коммуникативные профессиональные сети. Несомненно, такая модель инновационного образовательного продукта задает основу формирования прогрессивных смыслов социального порядка, которые, справедливо отмечено Т.И. Грицкевич, «становятся социальными смыслами образовательного пространства» [3, с. 21].

Сеть «Научные профильные исследования» строится под решение задачи «порождения нового научно-педагогического знания и объединяет научные коллективы ТГПУ, ТГУ, вузов-партнеров из других регионов Российской Федерации. Выбор исследовательских направлений осуществляется путем открытых научных дискуссий и анализа проблем практики образования с участием ведущих российских учёных в области исследования и развития педагогического образования» [15].

Сеть «Методические инициативы» – это коллаборация ученых и школьных инициативных групп «по экспериментальной апробации результатов и разработок, полученных в профильных исследовательских программах в практике общего образования и, наоборот, методической реконструкции и исследовательского сопровождения специалистами вузов инициатив «на местах» и построения на инициативной педагогической практике научно-обоснованной доказательной базы» [15].

Сеть «Новые образовательные программы» – результаты профильных педагогических исследований и «внедрение их в практику экспериментальных площадок становятся основой для построения новых дополнительных профессиональных программ для педагогов, методистов, управленцев общего образования и для модификации ученых дисциплин студентов педагогических и непедагогических специальностей» [15].

Взаимодополняемость и синергия всех обозначенных уровней сетей происходит путем введения специальных форматов коммуникаций: конференций, экспертно-аналитических лабораторий, методических семинаров, проектных лабораторий в очных и дистанционных форматах; и путем специальных механизмов координации сетевых программ и проектов: формирования сетевых планов – графиков, единой информационной площадки, единой базы знаний, оформлении соглашений о сетевом взаимодействии с закреплением полномочий и ответственности сторон и выделением координационных позиций и структур.

Концепция и правовой механизм «Модель развития педагогического образования в классическом университете на основе экосистемного подхода» Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский Томский государственный университет» обеспечил разработку таких образовательных продуктов как сетевая программа ДПО «Эврика – профессионал: педагогическая деятельность в современных образовательных практиках»; Программа повышения квалификации, «Современный педагог: новые роли, новые технологии»; Сетевая программа ДПО «Педагогическая деятельность – новые ориентиры и технологии дошкольного образования»; Курс для подготовки тьюторов «Навыки самообразования»; Методические рекомендации

для обеспечения курса «Навыки самообразования»; Модуль тьюторского сопровождения трудоустройства и развития карьеры для участников программ педагогического образования ТГУ.

Степень устойчивости полученных результатов инновационной деятельности. Устойчивость определяется тем, что были выработаны схемы взаимодействия между ТГУ, ТГПУ, организациями общего и дополнительного образования Томской области, субъектами системы содействия занятости населения. Фактически был построен концепт и стратегия деятельности сети «Новые образовательные программы». В ходе реализации мероприятий проекта в отчетный период были выработаны модели взаимодействия между ТГУ, ТГПУ, организациями общего и дополнительного образования Томской области, субъектами системы содействия занятости населения на основе договоров о сотрудничестве и формируют когнитивную основу социальной сплоченности, которая, по мнению К.К. Каличкина, «является основой социальной стабильности региональных сообществ» [9, с. 59].

Выводы

Процессы правового обеспечения модели взаимодействия участников инновационных площадок высшего образования по созданию инновационных образовательных продуктов и производству научно-технологической продукции обеспечиваются в полной мере федеральными нормативными актами, раскрывающими содержание инновационной деятельности и её направления. Полноценное административное сопровождение функционирования деятельности федеральной инновационной площадки обеспечивается локальными нормативными актами, принятыми самой образовательной организацией с учетом потребности регламентации деятельности соучастников и соисполнителей инновационного проекта.

Открытость, четкость, содержательная ясность критериев оценки правового обеспечения деятельности образовательного проекта имеющего статус Федеральной инновационной площадки, позволяет соискателям прогнозировать создаваемую модель деятельности инновационного образовательного продукта и соответственно соотнести сформированные вузом механизмы правового обеспечения функционирования, развития, оформления интеллектуальных прав на результаты инновационной деятельности в стратегии реализации запланированных и достигнутых показателей деятельности.

К основным недостаткам правового обеспечения развития субъектами инновационной инфраструктуры Федеральных инновационных площадок высшего образования эксперты отнесли прямые ссылки на федеральные законы без анализа и возможного применения нормативных актов субъектов федерации. При этом каждый регион поддерживает стратегию развития инновационно-инвестиционной

деятельности. Существенным недостатком является отсутствие создания внутренних локальных нормативно-правовых актов самим вузами в обеспечение регуляции деятельности участников инновационного образовательного проекта. Это проявляется отсутствием договоров о сотрудничестве, спонсирования, передачи коммерческими компаниями оборудования в дар инновационной площадке. Также важным аспектом слабого правового сопровождения является отсутствие оформления патентов, товарных знаков, знаков обслуживания, результатов интеллектуальной деятельности с указанием источника получения инновационного продукта – Федеральной инновационной площадки.

Несомненно, основной проблемой правового обеспечения модели взаимодействия участников инновационных площадок высшего образования по производству научно-технологической продукции, является отсутствие правовой грамотности. Между тем, регуляция путем издания локальных нормативных актов, правотворчества субъектов федерации и муниципалитетов в развитии инновационно – инвестиционной деятельности является единственно возможным «механизмом прозрачности целей» [15, с. 9], задач и паевого распределения усилий и ресурсов. В связи с этим очевидна потребность юристов специализирующихся в отрасли инноваций и инвестиций, а также развитие правовых институтов защиты интеллектуального права.

Библиографический список к главе 1

1. Алексеева Н.Р. Подготовка будущего специалиста в области рекламы и дизайна к профессиональной деятельности в условиях использования информационных и коммуникационных технологий / Н.Р. Алексеева, А.Г. Герасимова, Т.А. Лавина // Современные проблемы науки и образования. – 2017. – №3. – С. 106.
2. Государственная программа «Научно-технологическое развитие Российской Федерации». Правительство России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/rugovclassifier/section/2649/> (дата обращения: 07.11.2022).
3. Грицкевич Т.И. Социальный порядок: новые смыслы образовательного пространства гуманитарных наук / Т.И. Грицкевич // Евразийское образовательное пространство: актуальные проблемы социально-гуманитарного знания. Сборник статей IV Всеросс. научн. конф. с международным участием. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2021. – С. 20–22.
4. Грицкевич Т.И. Развитие научно-исследовательского и профессионального потенциала Российской молодежи: лучшие практики федеральных инновационных площадок вузов в 2020 году / Т.И. Грицкевич, Т.А. Лавина, А.Н. Захарова // Молодежь в условиях цифровизации общества: международный, национальный и региональный аспекты: сборник статей Всеросс. научно-практ. конф. / под общ. ред. Е.В. Матвеевой, А.А. Митина. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2020. – С. 261–267.
5. Грицкевич Т.И. Социальное взаимодействие участников Федеральных инновационных площадок как моделирование инновационных образовательных практик вузов / Т.И. Грицкевич, М.Г. Леухова, И.В. Корчагина // Социальные коммуникации: философские, политические, культурно-исторические измерения: сборник статей II Всеросс. науч.-практ. конф. с международным участием. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2021. – С. 36–41.

6. Грицкевич Т.И. Стратегии моделирования управления проектами, имеющими статус Федеральной инновационной площадки высшего образования: современные тренды и вызовы профессорскому сообществу / Т.И. Грицкевич, М.Г. Леухова, И.В. Корчагина // Сборник тезисов по итогам Профессорского форума 2020 «Национальные проекты и профессорское сообщество». – М.: Общероссийская общественная организация «Российское профессорское собрание», 2021. – С. 64–68.

7. Инновационное развитие и модернизация экономики. Официальный портал Госпрограмм РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://programs.gov.ru/> (дата обращения: 07.11.2022).

8. Информационная система сопровождения деятельности Федеральных инновационных площадок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fir.ru.net/contest-selection/report-evaluation> (дата обращения: 07.11.2022).

9. Каличкин К.К. Социальная сплоченность: смыслы интеграции в евразийское пространство / К.К. Каличкин // Евразийское образовательное пространство: актуальные проблемы социально-гуманитарного знания. Сборник статей IV Всероссийской научной конференции с международным участием. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2021. – С. 58–60.

10. Капранова Л.Д. Цифровая экономика в России: состояние и перспективы развития / Л.Д. Капранова // Экономика и управление. – 2018. – №2/18. – С. 58–69. – DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-2-58-69

11. Лавина Т.А. Высшее образование: новое качество и форматы образования (по материалам лучших практик работы федеральных инновационных площадок в 2019 году) / Т.А. Лавина, Т.И. Грицкевич, А.Н. Захарова [и др.] // Современное образование: проблемы и перспективы развития: монография. – Чебоксары: Среда, 2019. – С. 9–26.

12. Лавина Т.А. Федеральные инновационные площадки высшего образования: стратегии реализации государственной политики в управлении инновационной образовательной деятельностью / Т.А. Лавина, Т.И. Грицкевич, А.Н. Захарова [и др.] // Социально-экономические, организационные, политические и правовые аспекты обеспечения эффективности государственного и муниципального управления: материалы IV статей Всероссий. научно-практ. конф. молодых ученых. – Барнаул: Алтайский филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», 2022. – С. 217–219.

13. Лавина Т.А. Современное педагогическое образование: анализ трендов развития (по материалам лучших практик работы федеральных инновационных площадок в 2021 году) / Т.А. Лавина, А.Н. Захарова, Т.И. Грицкевич // Вопросы образования и психологии. – Чебоксары: Среда, 2021. – С. 15–31. – doi:10.31483/a-10334

14. Лавина Т.А. Подготовка преподавателей специальных дисциплин к использованию возможностей дистанционных технологий в процессе обучения менеджеров по персоналу (на примере LMS «Moodle») / Т.А. Лавина, Е.Т. Ярускина // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №3. – С. 244.

15. Модель развития педагогического образования в классической университете на основе экосистемного подхода [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://www.tsu.ru/education/dop_prof_education/for_scholl/model_edu.php (дата обращения: 01.11.2022).

16. Национальный проект «Наука и университеты» Правительство России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/42429/> (дата обращения: 07.11.2022).

17. Просеков А.Ю. Стратегии управления проектами, имеющими статус Федеральной инновационной площадки высшего образования / А.Ю. Просеков, Т.И. Грицкевич, М.Г. Леухова // Теория и практика стратегирования: сборник избранных научных статей и материалов IV Международной научно-практической конференции. Сер. «Экономическая стратегия». – М.: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2021. С. 59–66.

18. Райхлина А.В. Формирование инновационной среды региона как важнейшее условие эффективной инновационной деятельности / А.В. Райхлина // Интернет-журнал Науковедение. – 2017. – Т. 9. №4. – С. 39.

19. Волкова О.В. Студент вуза на рубеже 2020-х: перспективы развития личности и здоровья / О.В. Волкова, А.А. Алексеева, А.И. Вахтель [и др.]. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. унта, 2021. – 360 с.

20. Alekseeva N.R., Lavina T.A., Vanyulin A.N., Zakharova A.N. Development of professional competencies of bachelors in applied Informatics to create an advertising product by means of information technologies. Journal of Physics: Conference Series: IOP Publishing Limited, 2020. – P. 12056. – DOI 10.1088/1742-6596/1691/1/012056.

21. Goldshmidt E.S. Gritskevich T.I., Mesheryakova S.M., Cherepanov A.Y. Concept of Noospheric Education: Innovative Methods For Developing Personal Cognitive Strategies / The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences EpSBS, e-ISSN: 2357-1330. vol. XXXV, No 45. – pp. 383-394 – doi: <http://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2018.02.45>

22. Gritskevich T.I., Kazakov, E.F., Konovalov, A.B. Value Of Reforming Social And Economic Models Of Interaction In Society Development / The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences EpSBS, e-ISSN: 2357-1330. vol. XXXV, No 49. – pp. 402-428. – doi: <http://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2018.02.49>

23. Lavina T.A., Zakharova A.N., Aleksandrov A.H., Talanova T.V. Professional Competencies of a Higher Education Teacher in an Information Educational Environment // International Scientific Conference «Digitalization of Education: History, Trends and Prospects» (DETP 2020): Proceedings of the International Scientific Conference «Digitalization of Education: History, Trends and Prospects» (DETP 2020), Yekaterinburg, 23–24 апреля 2020 года. – Yekaterinburg: Atlantis Press, 2020. – P. 262-269. – DOI 10.2991/assehr.k.200509.048.

24. Morova N.S., Zakharova A.N., Talanova T.V., Dulina G.S., Nikolaev E.L. Psychology of personal competitiveness of students in the system of higher education. Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2017 – Vision 2020: Sustainable Economic development, Innovation Management, and Global Growth. 2017. С. 4460-4468

25. Smirnov V.V., Semenov V.L., Zakharova A.N., Lavina T.A., Ivanova N.A. «Digital Strategic» regions of Russia. International conference «Trends and innovations in economic studies» TIES 2020. European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS. 2020. Volume 96. pp. 719-730. DOI: 10.15405/epsbs.2020.12.94

26. Zakharova A.N., Lavina T.A., Antonova N.A., Hartfelder D.V., Yakovleva E.V. Psychological Aspects of Professional Suitability of Students at the Stage of Higher Education. Advances in Social Science, Education and Humanities Research. 2020. – DOI <https://doi.org/10.2991/assehr.k.200723.084>

27. Zakharova A.N., Morova N.S., Talanova T.V., Dulina G.S., Nikolaev E.L. Psychology of Personal Competitiveness of Students in the System of Higher Education. Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference, 2018. pp.4460-4468.

28. Zakharova A.N., Nikolaev E.L., Lavina T.A., Razina T.V., Borisov O.V., Talanova T.V., Gartfelder D.V. The Specifics Of Communicative Competence Of Technical Students. Proceedings Of The 38th International Business Information Management Association Conference (IBIMA Innovation Management and Sustainable Economic Development in the Era of Global Pandemic). 2022. pp. 5264- 5274.

ГЛАВА 2

DOI 10.31483/r-104284

Круглов Владимир Николаевич

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: УГРОЗЫ И ВЫЗОВЫ

Аннотация: актуальность материала заключается в его востребованности в связи с изменениями в отечественной экономике под давлением различных форс-мажорных обстоятельств (COVID-19, различные антироссийские санкции со стороны недружественных стран) и поиске путей выхода из создавшейся непростой обстановки. На этом пути одним из целевых показателей автору видится совершенствование системы проектного управления персоналом для сохранения «человеческого капитала» и всех его составляющих. Идёт поиск новых инструментов и моделей для «расшивки узких мест» на кадровом направлении. Прогнозируются новые векторы развития по наиболее перспективным направлениям. Определены методы эмпирического исследования: системный анализ, сравнительный анализ, экономико-математические методы, метод наблюдения и другие. Одним из основных методов исследования является также нормативный метод, позволяющий на основе соответствующих методик рассчитать основные показатели использования трудовых ресурсов в проектной деятельности.

Ключевые слова: человеческий капитал, менеджмент, культура, информация, алгоритм, управление персоналом, риски, этика, проектный подход, динамика экономического развития, форс-мажор.

Abstract: the relevance of the material lies in its demand due to changes in the domestic economy under the pressure of various force majeure circumstances (COVID-19, various anti-Russian sanctions from unfriendly countries) and the search for ways out of the current difficult situation. In this way, the author sees the improvement of the project personnel management system to preserve the "human capital" and all its components as one of the target indicators. There is a search for new tools and models for "stitching bottlenecks" in the personnel direction. New vectors of development in the most promising areas are predicted. The methods of empirical research are defined: system analysis, comparative analysis, economic and mathematical methods, observation method and others. One of the main research methods is also the normative method, which allows calculating the main indicators of the use of labor resources in project activities on the basis of appropriate methods.

Keywords: human capital, management, culture, information, algorithm, personnel management, risks, ethics, project approach, dynamics of economic development, force majeure.

Сегодня особенно актуальными становятся происходящие изменения в экономике (закрытием предприятий и границ), произошедшие из-за пандемии COVID-19, для предприятий в связи с резким повышением конкуренции, применением инновационных технологий, новых методов управления проектами и персоналом этих проектов.

Персонал проекта – это не только самая очевидная группа, но и самая важная. При рассмотрении того, кто участвует в проекте, часто обнаруживается полный круг заинтересованных сторон: люди, перед которыми нужно отчитываться, люди, которые подчиняются персоналу проекта, люди на том же уровне и люди, не входящие в организацию, внезапно оказываются вовлеченными в проект. Эти комбинации делают вызовы, инструменты и методы, с которыми можно сталкиваться и использовать, также циклическими. Ради проекта и того, что он из себя представляет, необходимо найти способ вести за собой окружающих. Эта практика является частью алгоритма управления проектами [1, с. 23].

Независимо от того, является ли сотрудник руководителем группы или ее членом, необходимо учитывать следующее.

1. Квалификация. При принятии решения о работе или задании необходимо спросить, есть ли у вас навыки и способность выполнять связанные с этим обязанности. Принятие работы, превышающей возможности, представляет риск для проекта и персонала. Важно понимать, что это означает, быть честным с окружающими относительно опыта и способностей. Также важно отметить, что раскрытие информации такого типа не всегда приведет к тому, что сотрудника отстранят от выполнения задания. Иногда это может привести к положительному результату, например, если руководитель проекта решит назначить наставника, партнера или программу обучения, чтобы помочь приобрести навыки, необходимые для выполнения работы.

2. Защита информации и проекта. В некоторых случаях проект, над которым персонал работает, может содержать конфиденциальную информацию; в этом случае конфиденциальность обязательна. Наряду с этим иногда может возникнуть необходимость сообщить о неэтичном поведении других лиц.

3. Непосредственное решение конфликта: это означает прямое противостояние конфликту, а не его избегание. В большинстве случаев предпочтительнее открыто обсуждать конфликт с другой стороной или сторонами, чем действовать за их спиной [2, с.169].

4. Раскрытие информации о конфликте интересов. Конфликт интересов – это ситуация, когда опасения или мотивы двух сторон могут быть несовместимы. Типичным примером может быть поставщик компании, которая принадлежит сотруднику этой компании. Важно помнить, что только потому, что существует потенциальный

конфликт интересов, не обязательно, что проблема или нарушение должны быть исправлены – раскрытие информации дает возможность искать приемлемые решения и двигаться вперед.

5. Поддержание отношения взаимного сотрудничества: это означает учитывать других при принятии решений, связанных с работой.

6. Защита интересов персонала. Индивидуальный успех часто связан с успехом или неудачей проектов, на которые нас поручили. Абсолютная сложность этих проектов может привести к искаженному «взгляду со стороны», который может иметь очень реальное – даже пагубное – влияние на карьеру членов персонала [3, с. 307].

Большинство этических решений относится к сфере коммуникации и лидерства и включает в себя серию непрерывных решений, принимаемых каждым членом персонала. Стремясь поддерживать «культуру этики», руководитель проекта и каждый член персонала могут одновременно создать лучшую среду для персонала и повысить вероятность успешного проекта.

Внедрение современных инновационных технологий вынуждают предприятия применять методы и инструменты управления персоналом новых проектов для обеспечения их устойчивого развития и сохранения конкурентоспособности особенно в условиях рискованных ситуаций, что в свою очередь требует совершенствования обеспечения проектной деятельности. Однако изменения в обеспечении трудовыми ресурсами проектов, использовании различных подходов и принципов имеют низкие темпы и растягиваются зачастую на длительный период, что сдерживает реализацию проектов в целом.

Спонсор проекта несет основную ответственность за создание, финансовую поддержку и продвижение проекта среди сторон, не входящих в «круг контроля» проекта. Обязанности менеджера проекта лежат в основном в границах самого проекта и ограничены доступной стоимостью, объемом и графиком [4, с. 209].

В некоторых случаях бывает довольно трудно провести различие между проектами и оперативной работой. Одним из примеров является техническое обслуживание, включая применение исправлений безопасности к серверу или замену частей на машине. Хотя отдельные усилия могут быть уникальными в течение определенных периодов, «общая картина» несколько повторяется и продолжается. Большинство профессионалов определили бы их как проекты (поскольку они более динамичны, чем обычная операционная работа), но понимают, что они требуют несколько иных наборов навыков и стратегий, чем тип проектной работы [5, с. 311].

Один большой набор различий в качестве связан с типом результата, который должен обеспечить проект. Качество физического продукта часто определяется физическими атрибутами, измеряемыми в сравнении с

ожиданиями покупателя. Дэвид Гарвин, известный эксперт в области качества, перечисляет такие элементы, как производительность, функциональные возможности, долговечность и эстетический вид, в качестве важных атрибутов. Эти взгляды и мнения становятся самым важным мерилом успеха. Когда проект создает что-то среднее, например программное обеспечение, документацию или рекламный продукт, мысли о качестве также находятся в этом среднем пространстве – удовлетворенность клиентов измеряется в дополнение к атрибутам самого результата проекта [6, с. 466].

Рассмотрение превосходства в стремлении к качеству обычно выходит за рамки простого соответствия основным целям и стандартам – это включает в себя рассмотрение проекта с разных точек зрения. Совершенство трудно измерить, но, тем не менее, это важный фактор [7, с. 494].

Эти три концепции относятся в первую очередь к результату, который пытается получить проект, но, как обсуждалось вначале, необходимо также учитывать и четвертую концепцию.

Организационные структуры, влияющие на распределение ресурсов, а также ценности и потребности, влияющие на выполнение процесса проекта. Поэтому понимание природы проектов, их окружения и их развития принципиально важно для их планирования и успешного выполнения. Более того, происходит постоянное балансирование между тремя элементами проектного треугольника (ресурсы, график и объем) и различными аспектами качества.

Ранние этапы проекта очень важны; именно здесь запланированные результаты документируются во все более точных терминах (например, цели, описание содержания и требования/спецификации). После проведения стартового совещания проектная группа должна начать процесс планирования, который включает в себя создание плана проекта и рассмотрение абстрактных идей, таких как обеспечение качества продукта и процесса [40].

Управление фирмы должно стимулировать собственных менеджеров, персонал на использование наилучшего российского и всемирного опыта в области управления проектами. Выявленные особенности и полученный опыт в управлении проектами подлежат заимствованию и использованию в будущих проектах [8, с. 105].

Чтобы выработать правильное понимание оценки, важно различать уровни детализации, которые может иметь оценка. Ранние действия по проекту, такие как стратегическое планирование, технико-экономическое обоснование и переговоры по контракту, требуют оценки больших блоков результатов – по сути, весь проект должен быть оценен как можно точнее. После того, как проект стартовал, возникает необходимость оценить более мелкие единицы работы, обычно вплоть

до отдельной задачи или, по крайней мере, до уровня, который позволяет достаточно понять, чтобы правильно выполнить работу. Хотя механика оценки времени и оценки ресурсов (как правило, финансовых) может немного различаться, для создания этих оценок можно использовать одни и те же методы.

Чаще всего используются следующие методы:

1) экспертное заключение

Это метод, на котором строятся все остальные. «Эксперт» – кто-то с предыдущим опытом – анализирует ситуацию и принимает решение, результатом которого является оценка.

- сильные стороны: на основе предыдущего опыта. Эксперт придает достоверность оценке для заинтересованных сторон;

- слабые стороны: поскольку оценка потенциально основана на опыте одного (или нескольких) людей, проблема с их доверием также может негативно отразиться на проекте;

- ключи к успеху: Ведение хороших записей или «извлеченных уроков» дает эксперту правильное представление о прошлом опыте. Из-за этого они постоянно сравнивают предыдущие оценки с фактическими результатами и используют эти предыдущие сравнения, чтобы ориентироваться в своих текущих [9, с. 75].

2) нисходящая оценка

При оценке сверху вниз эксперт или персонал определяют размер всей единицы, а затем делят ее на все более мелкие части, которые в сумме составляют те, что выше их, до тех пор, пока все задачи/действия не станут достаточно малы, чтобы их можно было выполнять как отдельные единицы.

- сильные стороны: полезно, когда о конечном продукте известно меньше деталей. Некоторые разделенные разделы проекта очень похожи на разделы других проектов, поэтому в таких случаях рассмотрите возможность использования их фактических результатов;

- слабые стороны: если основные детали упущены, страдает точность этого метода;

- ключи к успеху. По мере получения дополнительной информации о проекте персонал должен пересмотреть свою оценку аналогичным образом сверху вниз.

3) восходящая оценка

Во многих отношениях, в отличие от метода «сверху вниз», метод «снизу вверх» сначала пытается рассмотреть все мельчайшие задачи или единицы работы, а затем суммирует их вместе для получения более крупной оценки.

- сильные стороны: если отдельные виды деятельности хорошо известны, этот метод может обеспечить более точную оценку;

- слабые стороны: этот метод может потребовать больше времени, что может привести к неэффективности, особенно если действия проекта могут измениться;

- ключи к успеху: если отдельные действия, рабочие единицы или задачи уже выполнялись ранее, по возможности используйте фактическое время.

4) сравнение или оценка по аналогии

С помощью этого метода исторические данные изучаются с идеей, что предыдущие проекты с аналогичными атрибутами дадут представление о текущих оценках.

- сильные стороны: поскольку текущие оценки основаны на фактических исторических данных, они вызывают доверие у руководства и лиц, принимающих решения;

- слабые стороны: Проекты по своей природе уникальны, поэтому найти кандидатов для сравнения может быть сложно. При обнаружении различий корректировки требуют дополнительного рассмотрения;

- ключи к успеху: Для надлежащего сравнения проектов крайне важно правильно записывать данные о фактическом времени завершения и извлеченных уроках. Успех будущих проектов зависит от надлежащего документирования текущих проектов.

Используя установленный процесс, фасилитатор помогает персоналу достичь согласованной оценки по проекту, рабочей единице или деятельности. Как правило, первоначальные оценки собираются у каждого члена группы анонимно, члены группы указывают факторы, повлиявшие на их оценку, и группа повторно оценивает. Примеры этого типа процесса включают «Planning Poker» и «Wideband Delphi».

- сильные стороны: Участие группы в создании оценки повышает приверженность точной оценке, а также ответственность за окончательные результаты;

- слабые стороны: если отдельные члены группы проявляют предвзятость, негативный эффект может усилиться. Групповое мышление также представляет собой риск;

- ключи к успеху: последовательность в том, как достигается окончательное решение или оценка, позволит отдельным членам более активно участвовать в процессе создания оценки каждый раз, когда используется этот метод.

Различие между единогласным согласием и консенсусом является важным, и организационным, социальным и политическим группам часто необходимо эффективно и разумно принять решение, при котором все стороны поддерживают окончательный выбор, чтобы быть эффективными. Чтобы узнать больше об этом, выполните поиск по термину «принятие решений на основе консенсуса».

По крайней мере частично, большинство методов оценки используют один или несколько вышеперечисленных методов, но некоторые используют исходные данные, такие как математические/статистические модели (т. е. параметрическая оценка), или предпочитают уделять больше внимания конкретным элементам проекта, таким как риски или размер, а не время для завершения проекта. Многие отрасли и области (программное обеспечение, строительство, гражданское строительство и т. д.) имеют свои собственные методы и отличия.

Уровень детализации, необходимый для точной оценки, часто определяется тем, насколько далеко вы продвинулись в проекте. Если это так, может быть разумно изменить свой метод оценки один или несколько раз, чтобы лучше соответствовать ситуации или потребностям, с которыми вы столкнулись. Например, проект, у которого еще нет ресурсов, может начинаться с подхода «сверху вниз», переходя к групповому консенсусу после того, как люди присоединятся к персоналу. Таким образом, руководитель проекта может рассмотреть и задействовать сильные стороны (и избежать слабых сторон) методов оценки в ходе проекта.

«Правило одного к двум» гласит, что задачи или единицы работы были разделены в достаточной степени, когда самые маленькие из них могут быть выполнены одним или двумя ресурсами за одну или две недели. При таком размере отдельные задачи легко понять, и они достаточно малы, чтобы обеспечить последовательный демонстрируемый прогресс.

Хотя оценка важна, очень важно помнить, что эти оценки должны включаться в фактические графики – оценка – это просто инструмент, разработанный для того, чтобы помочь проектным группам правильно принимать решения относительно своих планов на будущее.

По своей сути руководство проектом – это расстановка приоритетов. В большинстве случаев это означает принятие решения о том, что одно действие или единица работы должны предшествовать другому. Это также может означать отказ от добавления определенных аспектов в проект из-за имеющегося времени или бюджета. Для проактивной проектной группы это означает учет возможных рисков и выбор необходимых действий. Анализируя власть и интересы заинтересованных сторон, можно определить приоритеты усилий для взаимодействия с заинтересованными сторонами и их коммуникации.

По мере того, как персонал проходит этапы и в конечном итоге становится тем, кем он был собран, важно помнить, что это в значительной степени внутренний процесс; персонал должен прогрессировать органично. В то время как опытный лидер знает и принимает более сложные начальные этапы, он также стремится создать среду, позволяющую персоналу достичь стадии выполнения как можно скорее.

Среди прочего, лидер может добиться этого, выбирая членов персонала, обладающих совместимыми характерами, понимая роль конфликта внутри персонала и устанавливая легко достижимые цели на раннем этапе, которые дают членам персонала чувство выполненного долга, достаточно сильно, чтобы мотивировать их на дальнейшие действия. Продолжить работу над проектом.

Важно помнить, что только потому, что персонал достиг «эффективности», не означает, что он не может вернуться на более раннюю стадию развития. К этому могут привести такие условия, как сильный стресс или изменение состава персонала. Если это действительно произойдет, персонал должен снова пройти этапы и вернуться к эффективной работе, хотя, надеюсь, это произойдет быстрее, чем в первый раз.

Анализ российской и зарубежной практики показывает, что в некоторых случаях создание идеального персонала включает в себя рассмотрение того, что может сделать каждый член, что гарантирует, что каждая ожидаемая задача или цель должным образом выполняются одним или несколькими членами команды.

Примеры: многие персоналы малого бизнеса, команды супергероев комиксов.

Ключи к успеху. Здесь важно разнообразие персонала, но не случайное или бессистемное. Различия также могут привести к созданию несовместимых персоналов. Кроме того, если персонал стал полагаться на уникальные навыки одного члена, потеря этого члена персонала может быть разрушительной.

Иногда членов персонала привлекает то, что они действительно верят в то, чего персонал пытается достичь. Общая цель позволяет членам персонала сосредоточиться на результатах, а не на индивидуальных различиях или повседневных делах.

Примеры: Манхэттенский проект, волонтерские благотворительные организации.

Ключи к успеху. Иногда уровень интенсивности персонала такого типа может нарушить выполнение других проектов, а изменение приоритетов отдельных членов персонала может снизить производительность.

Подобно конвейеру, в этом персонале каждый член заранее знает, что ему нужно сделать, почему это важно, когда это нужно сделать и кому поручить следующий шаг.

Примеры: персонал пит-стопа в автогонках, «Команда А».

Ключи к успеху: Надежность имеет первостепенное значение для этого типа персонала. Поскольку план каждого члена зависит от плана другого, культура подотчетности играет центральную роль в успехе персонала.

Во многом это пример того, что многие считают классической структурой персонала. Формирование, мотивация и обоснование персонала вращаются вокруг одного или нескольких сильных, преданных делу лидеров.

Примеры: успешные спортивные команды, воинские части.

Ключи к успеху. Наличие сильного лидера и членов персонала, желающих следовать этому примеру, означает, что мотивы и методы лидера должны соответствовать культуре организации. Сильное руководство иногда может задушить индивидуалистическую природу творчества.

Сосредоточив внимание на том, какие факторы мотивируют ее сотрудников, организация или лидер могут создать среду, в которой члены персонала увлечены и мотивированы, берут на себя ответственность за проект и его результаты.

Примеры: успешные компании Кремниевой долины, отмеченные наградами работодатели.

Ключи к успеху. Важно помнить, что то, что мотивирует вас, может отличаться от того, что мотивирует других членов персонала. Примеры мотиваторов включают компенсацию, признание, межличностные отношения и интересную работу.

Иногда то, что заставляет персонал хорошо работать вместе, трудно определить. Это может быть удача, выбор времени, характер или судьба, но некоторые персоналы хороши просто потому, что они есть.

Примеры: выступления дуэтов, такие как Penn & Teller, ночные ток-шоу.

Ключи к успеху: если вы встретите такую команду, подумайте о том, чтобы снова объединить их для будущих проектов. Помните, что существуют другие команды и ресурсы – убедитесь, что их потребности удовлетворяются для развития будущих членов персонала.

Хотя может возникнуть искушение добавить как можно больше таких «ингредиентов», ответственный руководитель группы учитывает не только то, какие элементы являются практичными, но и личность и набор навыков отдельных лиц, культуру организации и тип персонала. Они пытаются построить. Хотя существуют буквально сотни типов персоналов, три основные категории включают в себя:

Персонал решения проблем: Этот тип персонала подпитывается сложностью проблемы. (Факторы успеха: дополнительные навыки, общая цель и цели)

Творческие группы. Это персонал, которому поручено создавать новые идеи и решения, любит неизвестное. (Факторы успеха: соответствующие мотиваторы, «Химия»)

Персонал тактического исполнения: ориентированные на создание и реализацию плана, персонал этого типа предпочитает четко определенные роли. (Факторы успеха: хорошее планирование, сильное руководство.)

Прежде чем рассматривать проект или операционную работу, которую им необходимо выполнить, персонал должен рассмотреть свою собственную структуру. Это означает рассмотрение того, как персонал управляется и организуется, что влияет на то, как создается персонал, и общих ролей, которые его составляют.

Хотя существует множество вариантов организации персонала, наиболее распространенными являются четыре структуры: нисходящая, междисциплинарная, суперзвездная поддержка и большая команда/команда с переменной структурой.

Команды «сверху вниз» – этот тип командной структуры многие считают «классическим» способом ведения дел. Один человек берет на себя ответственность за проект и назначает задачи и обязанности членам команды по своему усмотрению. Привязанность команды к «боссу».

Хотя может показаться, что такая командная структура почти всегда использует авторитарный тип стиля руководства, верно, как раз обратное – лидер может успешно использовать комбинацию стилей. Самой определяющей чертой этой структуры является организация подотчетности: лидер отвечает за проект, а члены персонала подотчетны руководителю. Из-за большой доли ответственности руководитель проекта может выбрать этот стиль по ряду причин: неопытный персонал, чрезвычайно сжатые сроки или организационное/внешнее давление.

Хотя нисходящая структура является распространенной, руководитель проекта может действовать как «единая точка отказа», если он становится недоступным, и нет никого, кто мог бы эффективно взять на себя управление. Связанная с этим проблема связана с принятием решений – природа этой структуры означает, что люди, которые фактически выполняют задачи проекта, могут быть недостаточно представлены, когда дело доходит до принятия решений.

В состав междисциплинарных команд входят члены, которые приносят в проект различные навыки или опыт. Основное внимание членов персонала уделяется проекту, и во многих случаях проект определяется с учетом этих конкретных людей.

Отличие от нисходящих, междисциплинарные команды часто характеризуются равенством позиций членов. Поскольку персонал, как правило, включают в себя специалистов из нескольких разных областей, также вероятно, что члены будут занимать разные должности в организации, получать разную заработную плату и, в некоторых случаях, включать в себя участников, которые не работают в одной и той

же компании. Разнообразие специальностей каждого члена персонала имеет важное значение для успеха персонала, и члены должны признавать каждый сделанный вклад, а также относиться друг к другу как к равным – даже лидер проекта (или менеджер проекта) не должен быть выше – их управление и общение навыки рассматриваются как необходимые для проекта, так же как и технические знания другого члена.

Важнейшим элементом успешной междисциплинарной команды является взаимное уважение. Поскольку члены персонала часто являются опытными профессионалами, некоторым может быть легко обесценить вклад других из-за неизбежного совпадения навыков, которые могут присутствовать. Например, член персонала, который в первую очередь отвечает за общение с клиентами, может чувствовать, что усилия руководителя проекта по управлению задачами недостаточны, но, если этот член персонала возьмет на себя управление задачами, есть большая вероятность, что общение с клиентами пострадает.

Типичная ловушка для междисциплинарных команд – туфик. Когда члены персонала приходят к противоположным выводам, решения, необходимые для продвижения проекта, могут быть трудными. Люди могут страстно верить, что их вариант лучший, и даже иметь профессиональный опыт, подтверждающий это.

Agile-команды. Agile-проекты чаще всего используют междисциплинарные команды. Фокус Agile на индивидуальных навыках и взаимном уважении очень напоминает идеалы здоровой междисциплинарной команды.

Команды поддержки Superstar. В некоторых случаях один член персонала может иметь уникальную квалификацию, подготовку или по какой-то причине быть единственным, кто может выполнять значительную часть проектной работы. В других случаях задачи лучше всего выполняются одним членом персонала, а другие способствуют их успеху. Во многих отношениях команда суперзвезды напоминает хирургическую бригаду, в которой один человек выполняет работу над проектом, а другие обеспечивают поддержку, выполняя связанные задачи, настраивая рабочую среду или инструменты или «вскакивая», чтобы суперзвезда мог выполнять важные задачи. в другом месте. Большая часть внимания команды сосредоточена на суперзвезде, которая в первую очередь сосредоточена на проекте.

Здоровье персонала такого типа зависит от правильной точки зрения, разделяемой всеми членами персонала. Хотя может показаться, что их внимание направлено на суперзвезду, настоящая цель – работа над проектом. Члены команды поддержки не подчиняются; скорее они понимают, что помощь суперзвезде – самый эффективный способ достижения целей проекта. Суперзвезда также должна сосредоточиться

на проекте, а не на себе, относиться к членам команды поддержки с профессиональным уважением и признавать их важность для успеха проекта.

Простой способ решить эту проблему – думать о людях, с которыми вы не взаимодействуете изо дня в день, не как о членах персонала, а как о заинтересованных сторонах. Понимая, что каждый, кто связан с продуктом или проектом, на самом деле является заинтересованной стороной, можно начать думать о том, как наша доля в проекте имеет сходство и различие с другими, и как наши действия могут повлиять или быть затронуты ими.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что проблемы, связанные с большими и переменными персоналами, в основном, связаны с организацией и расстановкой приоритетов. Из-за сложности как работы, так и ресурсов руководители проектов несут еще большую ответственность за тщательное изучение и управление как рабочей нагрузкой, так и персоналом – иногда им нужно делегировать обязанности лидера и создавать подгруппы. Из-за размера или меняющегося характера этих персоналов неэффективность может быть постоянной проблемой. Добавление членов персонала или постоянное изменение структуры персонала в соответствии с потребностями проекта может привести к уменьшению отдачи – меньшее влияние начинает ассоциироваться с добавлением каждого нового члена персонала, и каждый раз, когда человек перемещается, этому человеку требуется время, чтобы полностью раскрыться.

При определении эффективности влияющих факторов несколько:

1) предыдущие структуры. Наибольшее влияние на то, как организация выбирает организацию своих проектных групп, оказывают структуры, предшествующие ей. Эту инерцию может быть трудно сломить, и решение попробовать новую структуру может быть трудно продать. Существует также большая вероятность того, что организация пришла к наиболее подходящей структуре методом проб и ошибок, что снижает вероятность успешного перехода;

2) культура организации: организационная и командная культура оказывают огромное влияние на все сферы принятия решений – структура персонала не является исключением;

3) организационные и командные процессы: существует неоспоримая связь между тем, как персонал должен выполнять свою работу, и структурой этого персонала;

4) сфера деятельности или отрасль: влияние отрасли может быть связано с традицией, предпочтениями или требованиями и регулированием. Использование устоявшихся структур, общих для данной области, иногда может позволить персоналу избежать структурных ловушек, которые уже учтены «племенными знаниями» их отрасли.

42 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

Кроме того, новые сотрудники могли работать в организациях с аналогичной структурой, что делало их более удобными в качестве членов их нового персонала.

Именно от грамотного варьирования всеми этими переменными будет напрямую зависеть динамика экономического развития в целом.

Библиографический список к главе 2

1. Антонов Г.Д. Управление проектами организации: уч. / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – М.: Инфра-М, 2018. – 64 с.
2. Белоногов С.В. Цели и критерии оценки эффективности управленческой деятельности / С.В. Белоногов, И.М. Аликперов // Молодежь в XXI в.: философия, психология, право, педагогика, экономика и менеджмент: сборник научных статей; под ред. И.А. Симоновой [и др.]. – Екатеринбург, 2018. – С. 169–171.
3. Гонтарева И.В. Управление проектами / И.В. Гонтарева, Р.М. Нижегородцев, Д.А. Новиков. – М.: КД Либроком, 2018. – 384 с.
4. Ехлаков Ю.П. Управление программными проектами. Стандарты, модели: учебное пособие / Ю.П. Ехлаков. – СПб.: Лань, 2019. – 244 с.
5. Зуб А.Т. Управление проектами: учебник и практикум для академического бакалавриата / А.Т. Зуб. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 422 с.
6. Круглов В.Н. Региональный опыт борьбы с бедностью: поиски и находки / В.Н. Круглов, Д.В. Тютин // Управленческий учёт. – 2021. – №3. – С. 462–471. – ISSN 1814-8476.
7. Круглов В.Н. Инновационный аспект развития агропромышленного производства в регионах Российской Федерации / В.Н. Круглов, Д.В. Тютин // Управленческий учёт. – 2021. – Вып. 8. Ч. 3. – С. 492–498. – ISSN 1814-8476.
8. Круглов В.Н. Рост экономики региона: инновационный подход / В.Н. Круглов // Новая наука: стратегии и векторы развития: международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (Магнитогорск, 8 апреля 2017). – Стерлитамак: АМИ, 2017. – №4–3–1. – 220 с. – С. 104–106. – ISSN 2412-9739.
9. Мигел А.А. Анализ благосостояния населения России / А.А. Мигел, Н.Ю. Трутнева // Экономика региона: новые вызовы. Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 71–76.

ГЛАВА 3

DOI 10.31483/r-103978

Ситихова Татьяна Ельзариковна

Хачиров Кантемир Альбертович

Туриев Заурбек Владимирович

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Аннотация: поиск решений, связанных с проблематикой модернизации и технологического обновления национальной экономики и ее региональных компонент, формирования ресурсного потенциала и укрепления конкурентного статуса субъекта (макро, мезоуровень), а также обеспечением условий для экономического роста, не будет иметь эффект в стратегическом аспекте, если уровень инвестиционной активности в экономике снижается, а объемы инвестирования в различные, значимые для федерального центра и регионов, программы и проекты сокращаются. В работе уточнена двойственная природа инвестиционной парадигмы развития региона как системного элемента национального экономического пространства и как ситуационного локализатора инвестиционного ориентира развития региональных экономик, что позволило раскрыть функциональную взаимосвязь понятий «инвестиционный климат», «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционная активность» в едином категориальном ряду инвестиционной компоненты развития пространственно-локализованных подсистем хозяйствования.

Ключевые слова: регион, инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, инвестиционный риск.

Abstract: the search for solutions related to the problems of modernization and technological renewal of the national economy and its regional components, the formation of resource potential and the strengthening of the competitive status of the subject (macro, mesolevel), as well as the provision of conditions for economic growth, will not have an effect in the strategic aspect if the level of investment activity in the economy is declining, and the volume of investment in various programs and projects that are significant for the federal center and regions are declining. The paper clarifies the dual nature of the investment paradigm of the development of the region as a system element of the national economic space and as a situational localizer of the investment benchmark for the development of regional economies, which made it possible to reveal the functional relationship between the concepts of «investment climate», «investment attractiveness» and «investment activity» in a single categorical series of investment components of the development of spatially localized economic subsystems.

44 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

Keywords: region, investment potential, investment attractiveness, investment risk.

Исследования последних десятилетий в сфере проблем регионального развития, однозначно свидетельствуют о смене ранее существовавшей парадигмы социально-экономического развития регионов. Научные исследования, проводимые на протяжении последних 15–20 лет в сфере регионального развития воспроизводственной и социально-экономической систем, показали, что трансформация экономической отношений в РФ обусловила структурные изменения в экономической системе страны, затронув все без исключения регионы, и приведя, в конечном счете, к смене функционирующего долгие годы механизма регионального развития на адаптированный его вариант. Эти изменения привели к трансформации модели финансового обеспечения регионов и формированию современного адекватного механизма его реализации в контексте оптимизации как самой методологии, так и предлагаемого инструментария, изменению структуры валового регионального продукта, а также увеличению доли частного сектора в общих объемах его производства, что привело к кардинальным сдвигам в системе экономических отношений между всеми субъектами, включенными в социально-экономическую систему региона.

В контексте сказанного становится очевидным формирование принципиально иного концептуально-методологического подхода к пониманию региона как экономического пространства, динамичное и поступательное развитие которого, в том числе, может быть достигнуто с принятием за базисную основу инвестиционной парадигмы как на уровне субфедерального образования, коим, например, является федеральный округ, так и регионов входящих в его состав.

С принятием такой позиции в целом, отметим, что регион может быть представлен в трех ипостасях: являться одной из составных частей мирохозяйственной системы, обладающей необходимым (достаточным) ресурсным потенциалом и ресурсной базой, быть наделенным в определенном смысле свободой действий, связанных с вхождением в мировое экономическое пространство; выступать в качестве самодостаточной структурно-пространственной и территориально-административной единицы народнохозяйственного комплекса страны, имеющей, вместе с тем, определенные права и обязательства; рассматриваться в качестве экономического субъекта народнохозяйственного комплекса страны, способного аккумулировать инновации в сфере управления экономическим пространством региона для создания наиболее оптимальной структуры ВРП; рассматриваться в качестве составного компонента инновационной системы страны, призванной создать условия для обеспечения достижения целевых показателей,

направлений развития национальной экономики и повышения уровня ее конкурентоспособности.

Таким образом, развитие регионального экономического пространства должно базироваться на механизмах и инструментах, обеспечивающих качественно новый уровень его технологического развития. Фундаментом для этого являются принципиально новые информационные технологии, экономика «знаний», современный методологический инструментарий для анализа и оценки ресурсного потенциала и ресурсной базы региона, которые стали «проводниками» современных тенденций в мировом экономическом пространстве, а также новых форматов организации экономических структур, построенных на базе процессов интеграции.

Изучение региона и его экономического пространства с позиции самодостаточной структурно-пространственной и территориально-административной единицы народнохозяйственного комплекса страны обусловлено тем, что достижение главной цели государства – повышение уровня благосостояния и качества жизни населения – реально осуществимо только в контексте понимания и признания его полной финансовой и экономической самостоятельности.

Имеющая место в экономическом пространстве РФ дифференциация регионов, основанная на оценке показателей уровня их социально-экономического развития, еще больше усилилась в последние годы, несмотря на наличие необходимого ресурсного потенциала, и существующих предпосылок экономического, социального и геополитического характера для нивелирования сложившихся диспропорций в показателях уровня социально-экономического развития регионов России.

Формирование и усиление конкурентных позиций, ориентированных на достижение социально-экономического эффекта от принятия и фактической реализации составляющих элементов стратегии социально-экономического развития региона, невозможно без проведения диагностики состояния регионального экономического пространства и внешней среды функционирования экономики региона. Оценка ресурсного потенциала региональной экономики, его развитие и усиление могут стать потенциальной базой для вхождения региона в систему международного разделения труда и включения в мировое экономическое пространство.

Становится очевидным, что только при наличии конкурентной среды в регионе могут быть созданы высококонкурентоспособные производства, адаптированные к мировым условиям и учитывающие современные тенденции в мировой экономике, которые они переносят в региональное экономическое пространство с целью повышения уровня его конкурентоспособности и роста совокупного потенциала регионального развития. Достижение таких параметров социально-

экономического развития региона возможно, в том числе, за счет создания мотивационного механизма эффективного развития региональной системы, рассматриваемого в качестве элемента, соединяющего ресурсную базу региона с показателями эффективности его использования.

Например, при наличии такого условия, при котором мотивационный механизм эффективного развития региональной системы ориентирован по целевым установкам на приток в региональную экономику иностранных инвестиций, необходимо разработать и внедрить в региональную практику методологический инструментарий, оптимизирующий процессы по их привлечению, а также генерирующий предпосылки и условия для получения экономического эффекта от их использования (снижение налогов, ставки арендной платы, оказание содействия в развитии объектов инфраструктуры социальной сферы региона).

Ключевым императивом принятия и реализации стратегических решений в инвестиционной сфере регионального экономического пространства должна являться его инвестиционная привлекательность, от анализа и объективности оценки которой в будущем будут зависеть экономическое положение инвесторов и возможные последствия от принятых ими инвестиционных решений. Вместе с тем, правильность выбранных методов, индикаторов и параметрических показателей оценки инвестиционной привлекательности региона могут оказать огромное влияние и иметь далеко идущие последствия, как для его социально-экономической системы, так и для национальной экономики и ее безопасности в глобальном аспекте.

Формирование условий для инвестиционной привлекательности регионального экономического пространства в контексте построения неоконцептуальной инвестиционной парадигмы его развития требует переориентации региональной экономики на создание конкурентных преимуществ, которые могут быть обусловлены наличием в регионе клиентоориентированных конкурентоспособных высокотехнологичных производств. В этом контексте интересна позиция И.И. Веретенниковой и В.В. Яновского, предлагающих оценивать инвестиционную привлекательность экономических субъектов (в том числе, имея в виду в качестве такого субъекта, регион) с помощью двух оценочных параметров: эффективность инвестиций и инвестиционная деятельность [1, с. 115–117]. Другими словами, чем выше эффективность инвестиций, тем выше уровень инвестиционной привлекательности и масштабнее инвестиционная деятельность, и наоборот.

Формирование инвестиционного климата в регионе обусловлено объективными факторами, включающими наличие инвестиционного потенциала и инвестиционного риска и их сопоставление: превышение оцененного уровня инвестиционного потенциала регионального

экономического пространства над оцененным уровнем инвестиционного риска, свидетельствует об инвестиционной привлекательности региональной экономики, и наоборот. Иными словами, содержательно, понятие «инвестиционный климат региона» может включать в себя совокупность политических, экономических, правовых, социальных, экологических и иных факторов, предопределяющих степень риска капиталовложений в региональную экономику и потенциал для их эффективного использования.

Вместе с тем, необходимо понимать, что принятие тех или иных решений в инвестиционной сфере региона не может опираться исключительно на результаты оценки только одного, важного для него, фактора. Так, например, регион признан потенциально привлекательным для инвестиций с точки зрения наличия развитой сырьевой базы и высоких уровней доходов населения, проживающего на его территории. Однако, есть признаки дестабилизации политической обстановки в регионе, или высокий уровень экологической угрозы, связанный с загрязнением окружающей среды, что строительство еще одного промышленного объекта в регионе будет означать ухудшение экологической обстановки, следовательно, принятие решений об инвестировании в его экономику будет ставиться под сомнение. Может быть и другое развитие ситуации: в регионе политические, социальные, экологические условия и факторы развития весьма благоприятны, но уровень ресурсного, трудового, инвестиционного потенциала низок, что делает его совершенно непривлекательным для притока инвестиций.

Инвестиционный потенциал региона, иными словами, инвестиционная емкость его территории представляет собой совокупность объективных условий и факторов для осуществления инвестиционной деятельности, которая сопряжена и зависит не только от того, какие сферы, отрасли и объекты инвестирования в регионе представлены, но в каком текущем экономическом состоянии они находятся. В этой связи, потенциал региона является категорией количественной, отражающей базовые индикаторы, макроэкономические параметры и показатели обеспеченности региона ключевыми факторами производства, а также потребительский спрос населения.

Ключевым постулатом инвестиционной парадигмы развития регионального экономического пространства выступает присутствие в нем определенного рода пространственных неравенств. Эти неравенства отражают специфику и различия в условиях функционирования субъектов экономической деятельности, степень развитости региональной инфраструктурной среды, обеспечивающей устойчивость и эффективность деятельности предприятий разных форматов хозяйствования (средний и малый бизнес, крупные региональные компании, кластеры

и т. д.), а также неравенства в уровнях занятости населения и получаемых им доходов.

Очевидно, что пространственные неравенства, выраженные в разной степени обеспеченности регионов факторами производства, ресурсной базой, развитости отраслей регионального промышленного комплекса, высококвалифицированными кадрами, разным уровнем качества жизни населения регионов, развитости и оснащенности предпринимательской среды объектами рыночной и институционально-инфраструктуры, экологической безопасности и состояния окружающей среды, а также степени локализации конфликтных ситуаций, будут иметь место всегда, в независимости от того, идет ли речь о каком-либо конкретном регионе или даже стране и ее месте в мировой экономической системе.

Цели и задачи региональной инвестиционной парадигмы различных субъектов могут не совпадать и варьироваться. Вместе с тем, необходимо отметить, что региональной инвестиционной парадигме присущи базовые цели, вне зависимости от того, что собой представляет российский макрорегион (федеральный округ).

Базовые цели инвестиционной парадигмы развития регионального экономического пространства субъектов РФ (федеральных округов и регионов в них входящих) сопряжены с:

- построением устойчивого, общего для всех субъектов РФ экономического пространства, обеспечивающего экономико-социальные, правовые и административно-управленческие основы для развития государственности;

- поиском эффективных инструментов, способов и механизмов для нивелирования противоречий, препятствующих устойчивому и динамичному социально-экономическому развитию субъектов РФ;

- выбором стратегических приоритетов социально-экономического развития регионов, которые приобрели ключевое стратегическое значение для развития Российской Федерации в современных реалиях, обусловленных проводимой в отношении нашей страны санкционной политикой со стороны коллективного запада;

- максимально эффективным использованием ресурсной базы и ресурсного потенциала регионов и др.

Среди особо значимых критериев или параметрических характеристик, используемых для типологизации российских регионов, можно выделить следующие:

- пространственно-территориальное (географическое) положение региона;

- природно-климатические условия и имеющаяся в регионе ресурсная база;

- уровень социально-экономического развития региона и устойчивость его воспроизводственной системы (объем ВРП на душу населения);
- сложившаяся структура регионального хозяйства, в целом, и отраслей производства (многоотраслевая структура, с доминированием добывающих или перерабатывающих отраслей, или с доминированием в общей структуре регионального хозяйства сектора АПК и т. д.);
- состояние и степень развитости региональной рыночной инфраструктуры и институтов развития;
- степень вовлеченности региональной экономики в мировое экономическое пространство и внешнеэкономическое взаимодействие.

Вместе с тем, необходимо отметить, что среди всех выше перечисленных критериев типологизации регионов базовым для их ранжирования с целью установления фактического положения региона в экономическом пространстве страны, в целом, является ВРП (валовой региональный продукт). Следовательно, будет правильным и целесообразным группировать регионы, прежде всего, с учетом их доли в ВВП Российской Федерации. Но, как показывает практика и соответствующие исследования по этой тематике, использование только этого критерия для типологизации российских регионов является недостаточным (процесс группирования регионов приобретает весьма условный (половинчатый) аспект), виду того, что отражает исключительно тот уровень развития регионального производства, который был достигнут за определенный период времени, но абсолютно не берет во внимание важнейшую компоненту развития региональной экономики – качество и уровень жизни населения, проживающего в регионе.

В Российской Федерации до настоящего времени не сформировался единый методологический подход для проведения процедуры типологизации регионов, который бы позволил провести дифференциацию ключевых параметров (критериев и индикаторов развития) и показателей эффективности функционирования региональной экономики для каждого установленного типа региона (добывающий тип, обрабатывающий тип, инновационный тип и др.). Так, например, в российских регионах с доминирующим положением в структуре регионального хозяйства добывающих отраслей, актуальной в рамках инвестиционной парадигмы развития становится задача, сопряженная с выбором стратегических приоритетов регионального развития: сохранение статус-кво региона как сырьевого, либо поиск точек экономического роста, обеспечивающих в перспективе более высокие темпы развития региональной экономики, прежде всего, за счет имеющегося ресурсного потенциала и существующей ресурсной базы. И здесь, по нашему мнению, при формировании инвестиционной парадигмы развития региона, значимым является определение его типа развития в будущем. Неравномерность развития региональных экономик,

присутствие в отдельных регионах крупных территориально-промышленных комплексов, кластерных структур обуславливают острую необходимость разработки новых методов, научно-прикладных подходов, а также макроэкономического инструментария для достижения целей и задач стратегического развития, как регионов, так и РФ, в целом, в соответствии с региональными и федеральными интересами.

Как мы отметили выше, ключевым источником стратегического развития и устойчивости отечественной экономики и региональных социально-экономических систем является разнообразие регионов РФ, которое, вместе с тем, может рассматриваться и в качестве некоего препятствия на пути их развития или стать большой проблемой. В этом и проявляется свойство дуальности такого явления как разнообразие регионов: это может, одновременно, представлять собой стратегический ресурс развития и проблему, препятствующую этому процессу. Например, огромные запасы минеральных ископаемых, имеющихся в регионе, являются стратегическим ресурсом развития для него, но в то же время могут стать экономической угрозой ввиду наличия явной экономической диспропорции.

Справедливости ради стоит отметить, что имеющиеся пространственные различия и диспропорции ресурсной базы, разный уровень социально-экономического развития, степень развитости рыночной инфраструктуры, уровень экологической безопасности и состояние окружающей среды, различия в национально-культурной и бытовой сферах присущи всем российским регионам независимо от их пространственно-территориального и экономического положения в общей системе национальной экономики.

Необходимо отметить, что федеральный уровень управления социально-экономическими процессами предусматривает разработку базовых критериев и индикаторов оценки состояния социально-экономических систем для формирования адаптированной и оптимальной модели регионального социально-экономического развития, определяет степень вовлечения федеральной власти и органов государственного управления в эти процессы, а также механизмы и инструменты для их исполнения и контроля.

Региональный уровень предусматривает определение стратегических приоритетов социально-экономического развития конкретного региона, в соответствии с той системой координат, которая была предложена для него федеральным центром. Определение стратегических векторов развития региона сопряжено с определением основных показателей эффективности использования базовых для экономики региона видов ресурсов, к которым, прежде всего, относятся: трудовые ресурсы, отрасли промышленности и сельское хозяйство, инвестиционный климат и инвестиционный потенциал региона, инфраструктурная

обеспеченность региона (транспортно-логистическая система, коммуникации, финансовые институты, институты поддержки предпринимательства и др.).

Теоретическое осмысление стратегических перспектив социально-экономического развития региона требует от региональных органов власти и управления принятия всех необходимых мер для обеспечения реализации программ устойчивого регионального развития, сопровождающихся реализацией значимых для региона инвестиционных проектов, направленных на создание точек экономического роста, нивелирования диспропорций в структуре регионального хозяйства и повышения качества жизни проживающего в регионе населения. Меры, которые региональным властям необходимо будет предпринять, должны быть взаимосвязаны между собой и не противоречить друг другу. Речь идет о комплексе мероприятий, связанных с аккумуляцией и оптимизацией финансовых потоков (средств бюджетов всех уровней и частных инвестиций), построением соответствующего правового поля для их реализации (в том числе инвестиционных программ и проектов, с последующей организацией системы контроллинга исполнения указанных мероприятий).

Таким образом, можно констатировать, что ключевым фактором, обеспечивающим устойчивое функционирование и развитие региона как пространственно-территориального образования и локальной системы хозяйствования, выступает его инвестиционная парадигма. Оптимизация ее развития во многом обусловлена методологией и инструментами, призванными усилить и дать положительный импульс для развития социально-экономической и воспроизводственной систем региона и, в целом, национальной экономики.

Ключевой компонентой для становления инвестиционной парадигмы развития регионального экономического пространства должна стать разработанная для этих целей инвестиционная стратегия региона, которая представляет собой комплексную совокупность целей, приоритетов и императивов инвестиционной деятельности, формирующих стратегический вектор развития всей хозяйственной системы региона.

Инвестиционная стратегия, как один из базовых императивов развития инвестиционной парадигмы региона, формируется под воздействием целого ряда актуализирующих ее факторов и условий.

Во-первых, деятельность региональных органов управления и власти по разработке и реализации стратегических планов и программ позволяет добиться определенного уровня систематизации получаемой информации, что в конечном счете, эффективно отражается на диагностировании состояния региональной экономики и позволяет

провести объективный анализ текущей ситуации и дать оценку ее развития в будущем.

Во-вторых, разработка региональной инвестиционной стратегии является главным фактором роста инвестиционной привлекательности региона, косвенно облегчая процесс поиска потенциальных инвесторов.

В-третьих, разработка региональной инвестиционной стратегии, как правило, связана с формированием наиболее эффективных инструментов, обеспечивающих инвесторам благоприятные условия работы в регионе, что позволит в стратегической перспективе сформировать устойчивый приток инвестиций.

В-четвертых, региональная инвестиционная стратегия формирует достаточные условия, обеспечивающие приток инвестиций, как в количественных показателях, так и в качественных характеристиках привлекаемых инвестиционных ресурсов, сопровождая этот процесс ростом показателей эффективности социальной и бюджетной сфер региона.

Региональные инвестиционные стратегии в соответствии с типологией развития регионального экономического пространства могут быть представлены, в следующих видах:

Специализация – является одной из разновидностей региональной инвестиционной стратегии, суть которой сводится к динамичному развитию наиболее эффективных отраслей регионального производства, имеющих большой удельный вес в общей балансовой структуре отраслей народнохозяйственного комплекса страны.

Концентрация – этот вид региональной инвестиционной стратегии ориентирован на концентрацию экономических ресурсов региона на нескольких стратегически перспективных направлениях экономической деятельности, представляющих собой так называемые точки роста.

Дифференциация – этот вид региональной инвестиционной стратегии свидетельствует о желании региона быть уникальным в каком-либо аспекте или сфере жизнедеятельности, и этот фактор уникальности должен быть определяющим для него, в том числе в масштабах всей национальной экономики.

Диверсификация – этот вид региональной инвестиционной стратегии направлен на эффективное использование рыночных инструментов рассредоточения рисков, сопряженных с цикличностью развития региональной экономики, обусловленной характером и состоянием рыночной конъюнктуры, ресурсной базы региона, геополитическими условиями и факторами, а также инфраструктурной средой региона.

В этой связи, особо значимым местом в формировании инвестиционной парадигмы развития регионального экономического пространства для каждого субъекта РФ должен стать реестр инвестиционных

приоритетов, которые акцентировали бы внимание на усилении факторов, тормозящих рост инвестиционного потенциала региона, а также сокращении (минимизации) рисков в хозяйственной деятельности экономических субъектов, функционирующих в экономике региона. В этом контексте, определенный интерес у авторов вызвало такое понятие как «пространственная конкретизация» региональной инвестиционной стратегии, суть которой состоит:

- в определении стратегически важных для инвестирования зон хозяйствования в регионе (как правило, под такими стратегическими зонами принято понимать объекты рыночной инфраструктуры);

- в обосновании развития и активизации процессов создания региональных производственных кластеров, представляющих собой некую группу интегрированных друг с другом хозяйствующих субъектов, концентрирующихся на определенной территории, которые взаимосвязаны между собой и дополняя друг друга усиливают как свои конкурентные преимущества, так и кластера в целом;

- в идентификации наиболее благоприятных сфер в региональном экономическом пространстве в целях формирования генерирующих точек или полюсов роста региональной экономики (такими генерирующими точками представляются отрасли и подотрасли региональной воспроизводственной системы, а также предприятия, стратегически значимые для региона и осуществляющие реализацию крупных инвестиционных проектов и программ);

- в учете депрессивных зон и очагов бедности, которые были выявлены в результате диагностирования общего состояния и оценки индикаторов развития социально-экономической системы региона.

Индикаторами для оценки эффективности функционирования механизма управления региональной инвестиционной стратегией, по мнению авторов, могут стать следующие ключевые показатели, которые на протяжении длительного периода демонстрируют устойчивую положительную динамику, а именно:

- темпы роста инвестиций (использование собственных финансовых средств хозяйствующими субъектами в воспроизводственном процессе,

- привлечение инвестиционных кредитов за счет внутренних и внешних источников, приток прямых инвестиций);

- капитализация производства в стратегических отраслях и сферах региональной социально-экономической системы (стратегические планы развития предприятий по достижению определенного уровня капитализации);

- рост валового регионального продукта;

- укрепление хозяйственных связей между субъектами регионального товарного рынка, рынка капитала и др., минимизация инвестиционного риска в региональной экономике;
- рост эффективности показателей, отражающих региональную структуру производства и потребления;
- темпы роста доходной части бюджета, заработной платы, занятости и другие.

Применение методологических инструментов для формирования инвестиционной парадигмы развития регионального экономического пространства прямо связано с эффективностью реализации механизма управления региональной инвестиционной стратегией, что в свою очередь, требует учета целого ряда факторов, определяющих в совокупности инвестиционный потенциал региона.

Авторами, по результатам проведенного исследования и систематизации мнений различных экспертов в этой области, предложена к рассмотрению структура методов (инструментов) управленческого воздействия на региональные инвестиционные процессы, включающая в себя определенную совокупность ключевых элементов.

Методы прямого воздействия регулируют инвестиционные процессы в экономике региона таким образом, что региональные органы власти и управления самостоятельно инициируют ряд действий с использованием имеющихся в их распоряжении объектов и ресурсов. Особенность применения прямых методов (инструментов) заключается в прямом влиянии на деятельность экономических субъектов посредством прямых мер административного воздействия.

Методы косвенного воздействия призваны создавать условия, при которых субъекты региональной инвестиционной системы будут заинтересованы принимать решения, соответствующие целям региональной инвестиционной стратегии.

Административные методы управленческого воздействия по характеру воздействия являются преимущественно прямыми. К числу преимуществ административных методов можно отнести целенаправленное и оперативное решение наиболее острых противоречий в инвестиционной сфере, обеспечение общегосударственных и региональных приоритетов инвестирования в стратегически важных отраслях экономики.

Экономические методы управленческого воздействия призваны учесть многообразие интересов и мотивов деятельности различных субъектов регионального инвестиционного рынка; создать условия, способствующие выбору ими экономического поведения, позволяющего взаимовызывать общественные и частные интересы.

Институциональные методы управленческого воздействия заключаются в создании и поддержке ряда институтов, необходимых для деятельности субъектов региональной инвестиционной системы и реализации инвестиционной стратегии региона. К институциональным методам относят:

- оптимизацию и интеграционное взаимодействие федеральных и региональных объектов инфраструктуры финансово-инвестиционного рынка, включая специализированные институты развития инвестиционной сферы экономического пространства региона;
- отбор стратегических партнеров для региональной власти в лице институтов развития и финансово-кредитных организаций, работающих в сферах формирования и реализации региональной инвестиционной стратегии и предоставление им соответствующих полномочий;
- образование координационного центра в области региональных инвестиций для организации межведомственного взаимодействия, учета интересов крупнейших региональных инвесторов и потребителей инвестиций и др.

Развитие региональной инвестиционной парадигмы, основанной на эффективности функционирования механизма управления региональной инвестиционной стратегией возможно только при наличии определенной системы обеспечения, структуру которой формируют следующие базовые элементы.

1. Нормативно-правовое обеспечение, представляющее собой систему нормативно-правовых актов, направленных на реализацию и достижение заданных стратегических целей регионального развития в инвестиционной сфере. Правовое регулирование инвестиционных процессов в регионе осуществляется, во-первых, общим гражданским и предпринимательским законодательством и, во-вторых, специальным инвестиционным законодательством, регулирующим порядок привлечения отечественных и иностранных инвестиций.

2. Методическое обеспечение представляет собой систему методических инструментов и подходов в области стратегического планирования инвестиционной деятельности в отдельных отраслях экономики, но как правило, эти методы и инструменты имеют характер рекомендаций и предлагаются для унификации общих принципов оценки, методических подходов и способов вычисления ключевых показателей эффективности инвестиционных проектов, с целью их адаптации к действующим технологическим, экономическим, градостроительным, экологическим и другим стандартам.

3. Организационное обеспечение представляет собой совокупность форм, методов и инструментов, обеспечивающих поддержку и развитие институциональной среды и организационных структур

управления, в чьи функции входят инициирование, развитие и контроль целей реализации региональной инвестиционной стратегии.

4. Информационное обеспечение представляет собой систему мер, направленных: на формирование специализированного информационно-аналитического центра по обработке информации о субъектах региональной инвестиционной системы и состоянии инвестиционного климата в регионе; расширение знаний в сфере инвестиционной деятельности среди широких масс населения посредством информации, предоставляемой федеральными, региональными и мировыми СМИ, а также используя интернет-ресурсы и др.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что все составляющие элементы (методы и инструменты), лежащие в основе формирования инвестиционной парадигмы развития регионального экономического пространства представляются многоуровневыми, содержащими в своей основе федеральную, региональную, муниципальную компоненты, которые целенаправленно воздействуют на региональную инвестиционную систему и ее субъектов для достижения общих целей стратегии социально-экономического развития как отдельного региона РФ, так и национальной экономики в целом.

Библиографический список к главе 3

1. Сергеев И.В. Организация и финансирование инвестиций / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова, В.В. Яновский. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
2. Сорокина Н. Место управления инвестиционной деятельностью в системе регионального стратегического планирования/ Н. Сорокина // Федерализм. – 2019. – №4. – С. 22–40.
3. Траченко М.Б. Оценка инвестиционной привлекательности регионов: какая методика отвечает интересам инвестора? / М.Б. Траченко, В.А. Джигоев // Государственное управление. Электронный вестник. – 2019. – Вып. 76. – С. 92–108.

ГЛАВА 4

DOI 10.31483/r-104520

*Жуплей Ирина Викторовна
Задворнева Евгения Павловна
Шмидт Юлия Ивановна*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННЫМ РАЗВИТИЕМ АГРОСФЕРЫ РЕГИОНОВ РОССИИ

Аннотация: Стратегическое управление пространственным развитием агросферой организуется как единая целостная система, в которой её составляющие элементы нацелены на вклад в общий результат. В новых экономических условиях решения, озвученные в «Стратегии развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов Российской Федерации на период до 2030 года» от 12.04.2020 года №993-р, в Государственных программах «Комплексное развитие сельских территорий», «Эффективное вовлечение в оборот земель сельскохозяйственного назначения и развития мелиоративного комплекса Российской Федерации», госпрограммах развития сельского хозяйства, развития рыбохозяйственного комплекса, Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017–2030 годы и др. должны системно выявлять возможности развития, с одной стороны, и влиять на предпринимательскую инициативу с другой стороны, а значит, требуют системного мониторинга и устранения параллелизма в управленческих решениях. В условиях санкций, введенных западными странами против России, сельское хозяйство остается ведущей отраслью в системе экономики страны. В новых экономических условиях управление пространственным развитием сельского хозяйства остро нуждается в научно обоснованном планировании и прогнозировании экономических ресурсов, в том числе управленческих кадров. Разработка и обоснование актуальной методики прогнозирования ресурсов, соответствующей современным условиям развития сельского хозяйства, является важнейшей задачей управления пространственным развитием отрасли. Кроме того, ключевая роль цифровой экономики и цифровизация в управлении агарным сектором в современных условиях выполняют роль инструмента перехода отрасли на новый технологический уровень, так как, с одной стороны, являлись ранее не использованными источниками достижения экономического роста отраслей сельского хозяйства, эффективности и оперативности управленческих процессов, а с другой – становятся мощным стимулом инновационного пространственного развития сельских

58 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

территорий страны, особенно геостратегически важных макрорегионов. В исследовании представлен анализ значительного объема фактологических данных, на основании которого сделаны содержательные выводы: установлено, что стратегическое сценарное планирование и прогнозирование процессов пространственного развития отдельных отраслей сельского хозяйства относятся к методам государственного управления и являются необходимыми экономическими инструментами в период кризиса; обоснована актуальная методика прогнозирования кадровых ресурсов в области управления, которая соответствует современным условиям развития отдельных макрорегионов, а также является важнейшей государственной задачей в стратегическом управлении сельского хозяйства; построена экономическая модель, позволяющая дать оценку потребности в управленческих кадрах в среднесрочной перспективе с учетом влияния внешних экономических факторов; проанализированы использование цифровых технологий в сельскохозяйственных организациях, затраты на научные исследования в области науки «сельское хозяйство», уровень инновационной активности, расходы организаций на инновационную деятельность, а также объемы инновационной продукции на примере отдельных субъектов Федерации.

Ключевые слова: аграрный сектор, государственное управление, инновации, развитие отрасли, сельское хозяйство, стратегическое планирование, сценарий развития, трудовые ресурсы, федеральный округ, эффективность управления, цифровая экономика, цифровизация, цифровые технологии.

Abstract: *strategic management of spatial development of the agricultural sphere is organized as a single integrated system in which its constituent elements are aimed at contributing to the overall result. In the new economic conditions, the decisions announced in the «Strategy for the Development of agro-industrial and fisheries complexes of the Russian Federation for the period up to 2030» dated April 12, 2020 №. 993-p, in the State programs «Integrated development of rural territories», «Effective involvement in the turnover of agricultural land and the development of the reclamation complex of the Russian Federation», «The state programs for the development of agriculture», «The Development of the fisheries complex», «The Federal Scientific and Technical Program for the Development of Agriculture for 2017–2030», etc. should systematically identify development opportunities on the one hand, and influence the entrepreneurial initiative on the other hand, and, therefore, require systematic monitoring and elimination of parallelism in management decisions. Under the sanctions imposed by Western countries against Russia, agriculture remains the leading industry in the country's economic system. In the new economic conditions, the management of spatial development of agriculture is in urgent need of scientifically based planning and forecasting of economic resources, including managerial personnel. The development and substantiation of an up-to-date resource forecasting methodology corresponding to modern*

conditions of agricultural development is the most important task of managing the spatial development of the industry. In addition, the key role of the digital economy and digitalization in the management of the agrar sector in modern conditions serve as a tool for the transition of the industry to a new technological level, since, on the one hand, they were previously unused sources of achieving economic growth of agricultural industries, efficiency and efficiency of management processes, and, on the other, they become a powerful incentive innovative spatial development of rural areas of the country, especially geographically important macro-regions. The study presents an analysis of a significant amount of factual data, on the basis of which meaningful conclusions are made: it is established that strategic scenario planning and forecasting of spatial development processes of individual branches of agriculture belong to the methods of public administration and are necessary economic tools during the crisis; the current methodology of forecasting human resources in the field of management is substantiated, which corresponds to the modern conditions of development of individual macro-regions, and is also the most important state task in the strategic management of agriculture; an economic model is constructed that allows assessing the need for managerial personnel in the medium term, taking into account the influence of external economic factors; the use of digital technologies in agricultural organizations, costs are analyzed on scientific research in the field of science «agriculture», the level of innovation activity, the costs of organizations for innovation activities, as well as the volume of innovative products on the example of individual subjects of the Federation.

Keywords: *agricultural sector, public administration, innovation, industry development, agriculture, strategic planning, development scenario, human resources, federal district, management efficiency, digital economy, digitalization, digital technologies.*

Современное общество сталкивается с широким спектром экономических вызовов разного характера, обусловленных и деятельностью человека, и развитием пространственных систем отраслей, и систем управления, и переходом цивилизации на новые технологический и финансовый уклады. Эти вызовы объективно влияют на организационно-управленческие процессы в пространственном развитии сельского хозяйства. В современных условиях санкционного давления со стороны недружественных государств особенно важными факторами в стратегическом управлении пространственным развитием сельского хозяйства России становятся системная интеграция со странами, входящими в ЕАЭС, качественная подготовка специалистов и управленческого состава отрасли. Триада управления пространственным развитием отдельных отраслей сельского хозяйства должна быть эффективной, скоординированной, сбалансированной, учитывающей современные подходы и условия размещения производства, специализации сельскохозяйственных районов, концентрации

экономических ресурсов в них, и, конечно, внешние и внутренние рынки сбыта сельскохозяйственной продукции.

Стратегическое управление пространственным развитием отрасли требует качественно новый инструментарий, который рассматривает не пассивные прогнозы падения экономики, а целевые модели ее роста. На современном этапе развития управленческих моделей именно сценарное планирование на основе цифровых технологий – это инструмент, позволяющий управлять неопределенностью будущего. Этот метод заключается в исследовании внешней среды отрасли на наличие определенных элементов, ключевых неопределенностей и комбинировании их для построения альтернативных сценариев пространственного развития: возможного, желаемого, вероятного. Сценарное планирование рассматривает все сценарии как одинаково возможные в будущем и постановку целей и задач наиболее оптимального из них. В качестве определенных элементов развития отрасли часто выступают факторы, связанные с наличием ресурсного и организационно-управленческого потенциалов, производственными и технологическими мощностями.

В современных экономических условиях государственное управление «становится ценностью, основой той рациональности, которая организует рост экономики» [5]. Реализация управленческих решений на всех уровнях – основа перспективного роста объемов производства и экспорта продукции сельского хозяйства, его доли в ВВП страны, и результатом является опережающее развитие – применение технологически новых производств, что, в свою очередь, ведет к увеличению доходов организаций и внутреннего спроса населения. Ядром повышения производительности труда в отраслях сельского хозяйства, дальнейшего роста объемов производства является организуемый государством передовой уровень технологического развития экономики за счёт модернизации и инноваций. Базой такого развития экономической системы сельского хозяйства являются применение цифровых технологий, концентрация экономических ресурсов и капитала, генерируемая системой государственного управления, сельскохозяйственным производством, отечественной научно-образовательной школой.

Типичной чертой различных по своей природе экономических кризисов на всех уровнях управления является дефицит ресурсов для пространственного развития отдельных отраслей сельского хозяйства. В систему ресурсов принято включать природные, материально-технические, информационные, трудовые, а также организационно-управленческие, так как именно управленческие позволяют эффективно комбинировать и использовать все другие виды экономических ресурсов. Если организационно-управленческие не включать в число экономических ресурсов, то причиной кризиса в границах отрасли будет недостаток управленческой деятельности по комбинированию и использованию имеющихся ресурсов. Управление пространственным развитием отдельных отраслей

сельского хозяйства может быть «антиэффективным», малоэффективным и высокоэффективным (табл. 1).

Таблица 1

Виды эффективности управления комбинированием экономических ресурсов*

Виды	Дефиниция
Антиэффективность	Ценность или стоимость конечной продукции (результата) меньше, чем сумма ценностей или стоимости всех факторов производства, включая и организационно-управленческие ресурсы для производства этой продукции
Малая эффективность	Мера превышения ценностей конечной продукции (результата) ниже среднего уровня отрасли в экономике страны в целом
Нормальная эффективность	Превышение ценности конечной продукции (результата) над ценностью израсходованных экономических ресурсов соответствует общественно нормальному уровню
Высокая эффективность	Ценность результата или конечной продукции в достаточной степени относительно критериев общества превышает ценность всех экономических факторов, израсходованных на производство

*Составлено авторами.

Система стратегического управления пространственным развитием отдельных отраслей сельского хозяйства включает в себя следующие инструменты: принципы, методы, а также политику управления как комплекс мероприятий по улучшению ситуации [20; 21]. Эти виды эффективности зависят, прежде всего, от процессов стратегического управления, происходящих в отрасли. Возможность и необходимость пространственного развития отдельных отраслей сельского хозяйства в условиях жесточайших санкций со стороны недружественных государств зависит от интенсивного развития технологий производства продукции растениеводства, животноводства и других отраслей, от подготовки отраслевых специалистов в высшей школе, от качества управления всеми этими процессами. Безусловно, основополагающим в системе управления являются профессиональные кадры [23]. В изучении современных процессов развития отрасли и систем управления ею особое внимание необходимо уделить планированию этих процессов как основному методу стратегического управления на мезоуровне.

Планирование процессов в сельском хозяйстве как метод государственного управления необходим в период кризиса, именно государство способно координировать, контролировать и регулировать процессы, обусловленные экономическим спадом [16–17; 26]. Одновременно повышается экономическая роль государственной системы управления в связи с возросшими масштабами концентрации капитала в отрасли сельского хозяйства и с объективным переходом на новые технологии и

62 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

цифровизацию производства, что объективно приводит к социально-экономическим изменениям в отраслях и обществе в целом.

Прибыль сельскохозяйственных организаций является тем результатом хозяйственной деятельности, экономическим эффектом, который аккумулирует использование всех видов ресурсов, производственный, пространственный и биоклиматический потенциалы, развитие подотраслей, технологичность производственных процессов, влияние базовой инфраструктуры и инфраструктуры отрасли, территориальную организацию сельского хозяйства региона, углубление специализацию, учет эффекта концентрации ресурсов и производства, факторы интеграции и кооперации, межхозяйственные связи, и, конечно, качество управленческого процесса.

При построении матрицы сравнения финансового результата сельскохозяйственных организаций в разрезе федеральных округов нами применена цветовая шкала «зеленый-желтый-красный» (таблица 2). Зеленый цвет и его оттенки характеризуют диапазон показателя от 10 млрд. руб. и выше, желтый – от 1 до 10 млрд руб., красный – начиная с отрицательных значений и до 1 млрд. рублей. Цветовой оттенок зависит от относительной величины значения по сравнению с другими показателями в диапазоне, то есть сравниваются уровни показателя как между округами, так и во временном аспекте, анализируются уровни показателей 2005, 2010, 2015 и 2020 годов. Стрелка ↑ означает рост абсолютного значения показателя по сравнению с прошлым периодом; ↓ – снижение показателя.

Таблица 2

Матрица финансового результата сельскохозяйственных организаций в разрезе федеральных округов, млн руб.*

Федеральные округа	Растениеводство				Животноводство			
	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.
Центральный	574	-1815↓	53929↑	114756↑	5464	19448↑	52653↑	53562↑
Северо-Западный	874	88↓	140↑	2054↑	3313	4661↑	12465↑	12744↑
Южный	6645	12590↑	43337↑	77984↑	1062	2364↑	6309↑	32595↑
Северо-Кавказский	1176	3743↑	16820↑	7837↓	91	515↑	2707↑	-252↓
Приволжский	283	-3613↓	12903↑	23127↑	3553	7028↑	23004↑	25417↑
Уральский	-9	-66↓	1300↑	1285↓	2445	6093↑	9695↑	8907↓
Сибирский	8	260↑	580↑	13119↑	4594	8962↑	15412↑	20058↑
Дальневосточный	101	1058↑	1929↑	866↓	365	1036↑	810↓	400↓
Российская Федерация	9652	14586↑	136159↑	241028↑	20887	50107↑	123055↑	153431↑

*Составлено и рассчитано авторами по: [19].

Устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий является главной стратегической целью функционирования агропромышленного комплекса [6; 25], которое невозможно без устойчивого финансового развития организаций, финансовой устойчивости, базы развития. Так, основываясь на ретроспективе анализа за период с 2005 по 2020 годы,

можно утверждать, что в «положительном поле», то есть там, где прибыль в абсолютном выражении при прочих равных условиях по отношению к предыдущему периоду постоянно увеличивается, находятся Южный и Сибирский регион – как по растениеводству, так и по животноводству. Последнее десятилетие по уровню данного показателя наблюдается ведущая роль Центрального региона (рис. 1а, 1б). Так, в растениеводстве на его долю приходится 48% прибыли, а в животноводстве – третья часть от всего объема отрасли. В число устойчиво развивающихся регионов по животноводству необходимо включить также Приволжский и Северо-Западный федеральные округа. Значение прибыли организаций состоит в том, что она отражает их конечный финансовый результат. Вместе с тем на величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий сельскохозяйственных организаций. В сферу воздействия предприятия не входит конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. Однако от предприятия зависят уровень хозяйствования, система управления, компетентность руководства, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность планирования, заработная плата сотрудников и другие факторы.

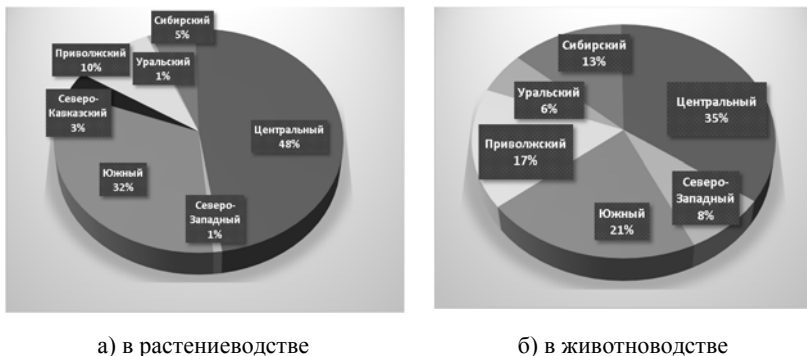


Рис. 1. Удельный вес прибыли сельскохозяйственных организаций по федеральным округам, 2020 г., %*

*Составлено авторами по: [18; 19].

Центральный федеральный округ является крупнейшим округом и по данным рисунка 1 занимающим наибольшую долю в формировании финансовых результатов по отраслям. Финансовые результаты от продаж продукции растениеводства и животноводства в разрезе регионов ЦФО представлены на рисунке 2.

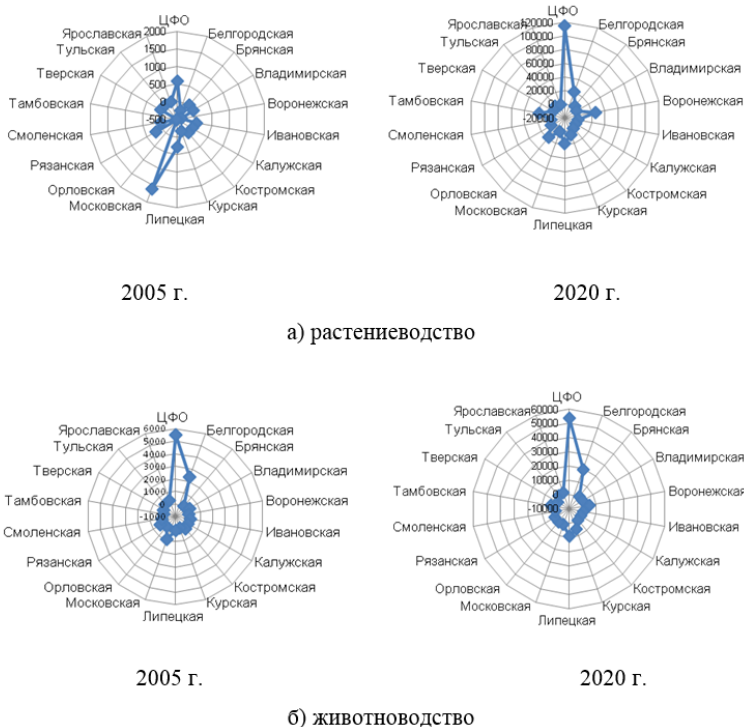


Рис. 2. Финансовые результаты от продаж продукции в ЦФО, млн руб. (составлено авторами по [18])

Прибыль от продаж продукции растениеводства в ЦФО увеличилась на 114182 млн руб., что обусловлено ростом прибыли в: Белгородской области на 20120 млн руб., Воронежской области на 26512 млн руб., Липецкой области на 17970 млн руб., Орловской области на 17657 млн руб. и Тамбовской области на 19103 млн рублей. Прибыль от продаж продукции животноводства увеличилась на 48098 млн руб., том числе за счет роста прибыли в: Белгородской области на 17013 млн руб., Воронежской области на 4821 млн руб., Липецкой области на 9136 млн руб., Орловской области на 2042 млн руб., Тамбовской области на 3177 млн рублей. Убыток от продаж продукции и его рост отмечен в областях: Калужская – на 1863 млн руб. в растениеводстве, на 423 млн руб. в животноводстве, Тверская – соответственно на 126 и 1013 млн рублей.

На экономический эффект, его динамику воздействуют уровень хозяйствования, система управления, компетентность руководства, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность планирования, заработная плата сотрудников и другие факторы. Показатели рентабельности

являются важными характеристиками факторной среды различных уровней (сельскохозяйственных организаций, подотраслей сельского хозяйства, регионов, страны в целом), и по этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа, где используются как инструмент стратегического управления.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками эффективности, в том числе и управления. Они измеряют доходность с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса. Так, рентабельность реализации продукции растениеводства за последние 15 лет в среднем по стране выросла с 6,4 до 36,7 процента. На уровне выше среднего значения находятся показатели Центрального и Южного федеральных округов, что указывает на конкурентоспособность их сельскохозяйственной продукции. На достаточно высоком уровне находится также Сибирский федеральный округ – в 2020 году показатель рентабельности реализованной продукции СФО составил 30,7% против среднероссийского показателя в 36,7 процента.

Необходимо отметить, что животноводство – высоко затратная отрасль, это заметно по показателям эффективности, так, рентабельность реализованной продукции растениеводства в 2020 году оказалась в 3,4 раза выше рентабельности реализованной животноводческой продукции. Кроме того, уровень экономической эффективности производства и реализации продукции сельского хозяйства регионов, который отображает соотношение уровня рентабельности реализованной продукции, различен (табл. 3). Это зависит как от объективных, так и субъективных причин. Так, к объективным факторам относятся ресурсоёмкость, специализация производства и концентрация ресурсов, балл бонитета почвы, к субъективным – качество управления.

Таблица 3

Соотношение показателей эффективности реализованной сельскохозяйственной продукции по федеральным округам*

Федеральные округа	Годы				в среднем	Годы				в среднем
	2005	2010	2015	2020		2005	2010	2015	2020	
	Растениеводство					Животноводство				
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
Центральный	0,6	0,64	1,13	1,29	0,92	1,16	1,36	1,33	1,25	1,27
Северо-Западный	0,44	0,35	0,12	0,44	0,34	1,02	0,83	0,90	0,99	0,93

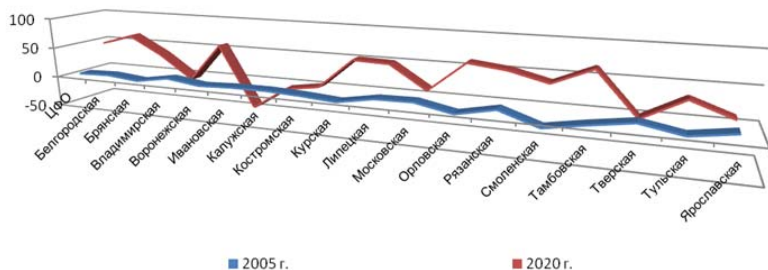
Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Южный	2,55	1,94	1,29	1,05	1,71	1,39	1,41	1,07	0,96	1,21
Северо-Кавказский	1,64	1,34	1,03	0,47	1,12	0,56	0,81	0,96	0,39	0,68
Приволжский	0,25	0,26	0,66	0,72	0,47	0,84	0,41	0,80	0,98	0,76
Уральский	-0,33	-0,27	0,30	0,35	0,01	1,00	0,66	0,68	0,28	0,65
Сибирский	0,27	0,95	0,58	0,84	0,66	1,37	1,51	0,82	1,04	1,19
Дальневосточный	-0,63	0,66	0,54	0,14	0,18	-1,52	-0,40	-0,29	-0,49	-0,67
Россия	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

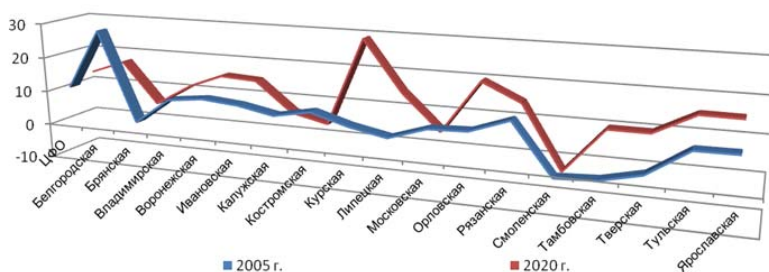
**Составлено и рассчитано авторами по: [19].*

Субъективность фактора управления на современном этапе развития отрасли до сих пор является проблемой. Данные обследования позволяют сделать вывод о недостатках в системе управления, которые сдерживают комплексное экономическое развитие субъектов России в сельском хозяйстве, позволяют нерационально использовать ресурсы, в том числе производственные, финансовые, а также специалистов в области управления. Так, в 2020 году только в трех федеральных округах индекс соотношения рентабельности реализованной продукции был выше среднего уровня. Значительно отстают Уральский и Дальневосточный федеральные округа, что, естественным образом, обусловлено, в том числе, и геоклиматическими условиями развития сельскохозяйственной отрасли.

На примере Центрального федерального округа изучены сдвиги в уровне рентабельности реализованной продукции (рис. 3).



а) растениеводство



б) животноводство

Рис. 3. Уровень рентабельности реализованной продукции в ЦФО, % (составлено авторами по [18])

В целом по Центральному федеральному округу уровень рентабельности реализованной продукции растениеводства увеличился на 43,2% и составил 47,3% в 2020 году (средняя ежегодная скорость роста сдвига 40,24%). С 2005 по 2020 год наибольшая положительная скорость сдвига была отмечена в: Тульской области – ежегодный рост в среднем в 3,09 раза, Курской области – в 2,05 раза, Орловской области – в 1,96 раза, Воронежской области – в 1,41 раза, Тамбовской области – на 42,33%; наибольшая отрицательная скорость сдвига была отмечена в: Тверской области – ежегодное снижение в среднем на 7,56%, Ивановской области – на 65,71 процента. В целом по ЦФО по уровню рентабельности реализованной продукции животноводства отмечен рост на 2,5% (средняя ежегодная скорость 1,52%). Наибольшая положительная скорость сдвига отмечена в: Тамбовской области – ежегодный средний рост на 77,04%, Курской области – на 21,35%, Липецкой области – на 13,89%, Брянской области – на 9,39%, Орловской области – на 8,35%; наибольшая отрицательная скорость сдвига отмечена в: Тверской области – ежегодное снижение в среднем на 30,59%, Костромской области – на 4,07%, Московской области – на 2,89%, Белгородской области – на 2,63 процента.

Результаты изучения сдвигов позволили установить следующие причинно-следственные связи: отрицательные сдвиги в производстве зерна, картофеля, овощей во Владимирской области (соответственно средние ежегодно на 3,01%, 1,89%, 3,53%) обусловили снижение уровня рентабельности продаж продукции растениеводства в 9,9% в 2005 году до уровня убыточности реализованной продукции растениеводства в 4,7% в 2020 году; отрицательные сдвиги в производстве зерна, овощей, скота и птицы на убой, молока и яиц в Тверской области (соответственно средние ежегодно на 4,55%, 3,18%, 0,17%, 2,91%, 4,51%) привели к снижению уровня рентабельности реализованной продукции растениеводства с 10,4% и продукции животноводства с 1,7% в 2005 году до уровня убыточности продаж продукции растениеводства до 1,4% и продукции животноводства до 9,5% в 2020 году; снижение производства зерна и картофеля в Белгородской области (соответственно средние ежегодно на 1,78%, 1,47%), увеличение производства овощей на 3,25% ежегодно, производства скота и птицы на убой, молока и яиц (соответственно средние ежегодно на 4,65%, 2,42%, 3,51%) обусловило увеличение уровня рентабельности реализации продукции растениеводства и животноводства на 43,2% и 2,5% соответственно. Таким образом, отрицательные сдвиги в производстве продукции обуславливают снижение уровня рентабельности продаж продукции. Изменение специализации в пользу отрасли животноводства свидетельствуют о росте эффективности производства продукции отраслей.

Пространственное развитие отраслей сельского хозяйства во многом зависит от развития самого региона. Так, экономический и энергетический потенциал сельского хозяйства Сибирского федерального округа остается на сегодня не раскрытым. Как заявлялось на ПМЭФ 2022, основой долгосрочного развития не только сельского хозяйства, но и всего агропромышленного комплекса в Сибирском федеральном округе могут быть вновь созданные научно-промышленные центры. В свою очередь ускорение пространственного развития отраслей сельского хозяйства Сибирского региона окажет сильное влияние на развитие отраслей соседних геостратегических регионов – Дальнего Востока и всего Севера. Через СФО проходят ключевые транспортные пути страны, Сибирь является ключевым связующим регионом между Арктикой, Дальним Востоком, Центральной Азией и европейской частью России. Экологически чистые природные территории дают возможность пространственного развития важнейших секторов экономики будущего – сельского хозяйства с экологически чистой продукцией, уже сегодня высокая доля прибыли от реализации продукции растениеводства и животноводства приходится на Алтайский, Красноярский края, Новосибирскую и Омскую области. Ключевые ориентиры, определяющие стратегию управления пространственным развитием отраслей сельского хозяйства, как всего Сибирского региона, так и Южно-Сибирского макрорегиона, должны быть нацелены на обеспечение экономических ресурсов, в том числе трудовых, хорошо образованных и компетентных, что в значительной мере определит развитие отрасли и усилит важность и влияние не только в Сибири, но и на приграничных территориях, и в ЕАЭС.

Согласно «Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года», утвержденной распоряжением Правительства от 13.02.2019 г. №207-р, создание макрорегионов определяет новый механизм развития территорий с особым режимом ведения предпринимательской деятельности, учитывающим специализацию регионов России [26].

Результаты исследования, связанного с обеспечением отдельных отраслей сельского хозяйства Южно-Сибирского макрорегиона управленческим кадровым составом, показывают, что трудовые ресурсы – их количество – не в полной мере соответствуют потребностям региона, имеет место несогласованность решений управленческих институтов по формированию и реализации государственной политики занятости населения. Для принятия научно обоснованных управленческих решений необходимо создание методического инструментария оценки и прогнозирования развития кадрового потенциала на всех уровнях: федеральном, региональном, муниципальном, хозяйствующего субъекта. Основной задачей прогнозирования является определение количественно-качественных характеристик квалифицированных управленцев, знающих технологию производства, ресурсный потенциал отрасли. Обоснование же прогнозов станет основой целеполагания для планирования деятельности образовательных учреждений региона и формирования баланса потребностей отрасли в кадровом потенциале и ресурсах.

Авторами проведены исследования по обоснованию тесноты, направлению и видам математической функции корреляционно-регрессионного анализа между выборочными величинами, определяющими потребность в управленческих кадрах отрасли сельского хозяйства Южно-Сибирского макрорегиона. На основе анализа выполнены прогнозы показателей на среднесрочную перспективу. В рамках эконометрической модели был обоснован выбор факторов, оказывающих наибольшее влияние на потребность в управленческих ресурсах.

Многофакторное регрессионное уравнение имеет вид:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \quad (1)$$

где n – число факторов.

В соответствии с правилами регрессионного анализа выбор большого количества переменных факторов, отличающихся мультиколлинеарностью, нецелесообразен, поэтому для построения многофакторной регрессионной модели были выбраны следующие параметры:

- динамика объема произведенной продукции сельского хозяйства макрорегиона,

- производительность труда работников отрасли,

- уровень оплаты труда в отрасли,

- объем инвестиций в сельское хозяйство,

- фондовооруженность труда в отрасли,

- ожидаемый выпуск обучающихся в аграрных вузах макрорегиона.

Так как среди факторных величин встречаются и абсолютные, и относительные показатели, в модели фигурируют не их величины, а темпы роста. Динамические коэффициенты по параметрам многофакторной регрессионной модели были рассчитаны цепным способом.

На основании данных за 2001–2021 годы определялась корреляция экономических показателей развития отрасли сельского хозяйства со спросом на специалистов (управленческие кадры) и тенденции его изменения. Произведенные расчеты позволили выявить общую потребность в управленческих кадрах с высшим профессиональным образованием для отрасли, а также подтвердить гипотезу о направлениях зависимости спроса на управленческие кадры от общих тенденций изменения в экономике. Показатели производительности и фондовооруженности труда работников сельского хозяйства рассчитаны арифметически, данные по стоимости произведенной продукции сельского хозяйства макрорегиона, численность занятых в сельском хозяйстве, реальная заработная плата, стоимость основных производственных фондов, объем инвестиций, выпуск обучающихся в вузах, число требуемых специалистов на конец отчетного периода соответствуют данным государственной статистики. В процессе исследования были обобщены данные сайтов региональных правительств и министерств сельского хозяйства, статистических материалов и сборников для построения математической модели связи экономических процессов с потребностью в специалистах (табл. 4).

Коэффициент детерминации модели свидетельствует о том, что на 75,5% результативный признак зависит от факторных признаков, включенных в модель, и на одну четверть от других факторов (табл. 5). R-квадрат – показатель качества модели, чем он выше, тем теснее связь, в нашем случае R^2 равен 0,755, следовательно, наблюдается высокая теснота связи между результативной и факторными величинами.

Таблица 5

Показатели качества модели*

Показатели	Значение
Множественный R	0,77201076
R-квадрат	0,754804917
Нормированный R-квадрат	0,696492784
Стандартная ошибка	0,498090367
Наблюдения	20

*Источник: составлено и рассчитано авторами.

Таблица 4

Динамика параметров многофакторной регрессионной модели связи экономических процессов с потребностью в управленческих кадрах для сельского хозяйства Южно-Сибирского макрорегиона*

Годы	Потребность в управленческих кадрах, % от численности занятых	Темп роста, %					
		объем произведенной продукции	производительность труда	реальная заработная плата	инвестиции	фондовооруженность труда	ожидаемый выпуск обучающихся в аграрных вузах
	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6
2001	5,99	133,69	149,31	227,55	167,14	131,37	103,61
2002	7,01	150,53	168,27	119,33	154,59	118,87	99,62
2003	7,81	124,18	138,35	122,46	141,99	117,95	93,77
2004	5,23	167,68	181,65	124,09	123,80	131,33	92,15
2005	7,62	114,42	112,30	122,01	164,75	106,35	86,23
2006	7,33	118,95	119,98	121,12	121,83	109,58	64,05
2007	8,04	112,76	109,78	114,51	147,76	112,43	139,52
2008	8,64	117,48	114,11	108,49	125,90	104,17	94,04
2009	6,89	96,69	101,32	110,70	67,63	122,33	84,16
2010	7,45	113,79	118,96	110,03	123,68	147,09	106,99
2011	8,16	117,98	123,52	117,82	121,30	116,69	96,98
2012	9,40	108,88	108,79	114,94	122,43	114,02	93,78
2013	9,86	112,25	112,86	114,18	97,18	104,46	96,13
2014	10,32	109,22	105,27	111,59	90,27	110,18	95,98
2015	11,06	102,58	93,22	107,28	98,80	122,63	94,61
2016	11,33	108,31	103,60	108,79	99,19	107,29	105,06
2017	12,62	104,52	85,52	107,73	105,57	97,75	103,01
2018	12,72	105,20	105,74	107,41	123,04	120,28	103,95
2019	11,39	105,01	106,70	111,85	141,92	133,42	110,08
2020	12,87	98,77	85,63	111,07	122,18	113,72	104,25
2021	10,07	104,15	100,71	109,1	105,14	109,83	103,41

*Составлено и рассчитано авторами.

Модель множественной регрессии после подстановки значений $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6$ примет вид (2):

$$Y = 33,72 + 0,0639x_1 - 0,0820x_2 - 0,1978x_3 + 0,0175x_4 - 0,0189x_5 - 0,0028x_6 \quad (2)$$

Влияние каждого фактора на результат описан в таблице 6.

Таблица 6

Расшифровка влияния переменных факторов на результат модели*

Коэффициент и его значение		Расшифровка влияния фактора на результат
a_0	+ 33,72	коэффициент, показывающий, какой будет Y в случае, если все используемые в модели факторы будут равны 0, подразумевается, что это зависимость от других, не описанных в модели факторов
a_1	+ 0,0639	коэффициент, который указывает на весомость влияния фактора x_1 на Y , то есть стоимостной объем произведенной продукции сельского хозяйства Южно-Сибирского макрорегиона в пределах данной модели влияет на показатель доли потребности в управленческих кадрах с высшим образованием в сельском хозяйстве с весом всего 0,0639. При увеличении темпа роста объема производства продукции сельского хозяйства на 1% наблюдается увеличение доли потребности в специалистах управления с высшим образованием от общей численности занятых в сельском хозяйстве
a_2	- 0,0820	коэффициент, который указывает на весомость влияния фактора x_2 на Y , то есть при увеличении темпа роста производительности труда на 1%, потребность в управленцах снизится на 0,08%
a_3	- 0,1978	коэффициент влияния реальной заработной платы на величину потребности в управленцах в сельском хозяйстве, согласно модели, отрицательно, то есть рост реальной заработной платы в отрасли сельского хозяйства приведет к снижению доли управляющего состава отрасли примерно на 0,2%
a_4	+ 0,0175	коэффициент влияния инвестиций в сельское хозяйство на величину потребности в специалистах с высшим профессиональным образованием имеет в модели положительный вектор
a_5	- 0,0189	коэффициент влияния фондовооруженности труда в сельском хозяйстве согласно рассчитанной модели, оказывает отрицательное влияние на величину потребности в управленцах, данное влияние закономерно, так как может быть обусловлено стремительной автоматизацией производственного процесса
a_6	- 0,0028	коэффициент влияния ожидаемого выпуска обучающихся вузов, оказывает незначительное влияние на величину потребности в управленцах с высшим образованием в сельском хозяйстве

*Составлено авторами.

Авторами выполнен среднесрочный прогноз темпа роста потребности в управленческих кадрах в сельском хозяйстве Южно-Сибирского макрорегиона на 2022–2025 годы. При прогнозировании значений результативного показателя использованы расчеты для каждой экзогенной переменной как на основе имеющихся трендов – инерционный сценарий, так и на основе благоприятного развития – целевой сценарий (таблица 7).

Таблица 7

Переменные многофакторной регрессионной модели связи экономических процессов с потребностью в управленческих кадрах для сельского хозяйства Южно-Сибирского макрорегиона на среднесрочную перспективу по различным сценариям

Год	Темп роста, %					
	объем произведенной продукции	производительность труда	реальная заработная плата	инвестиции	фондовооруженность труда	ожидаемый выпуск обучающихся в аграрных вузах
	X1	X2	X3	X4	X5	X6
Показатели на основе расчетов тренда – <i>инерционный сценарий</i>						
2022	- 101,3	- 93,84	- 109,26	- 98,89	- 112,63	- 104,29
2023	- 100,4	- 91,78	- 108,88	- 99,38	- 113,45	- 105,91
2024	- 99,5	- 90,61	- 108,17	- 99,56	- 113,64	- 107,39
2025	- 98,7	- 88,41	- 107,55	- 99,88	- 113,84	- 108,42
уравнение тренда	- 116,53– 0,8502t	- 118,86– 1,3895t	- 111,22– 0,1401t	- 145,4 9– 2,1178t	- 120,87– 0,3745t	- 92,989+0,51 35t
Показатели, рассчитанные с учетом благоприятного развития событий, при соблюдении экономических закономерностей и индикаторов государственных программ развития отрасли (при расчетах учтен минимальный рост) – <i>целевой сценарий</i>						
2022	103,0	104,0	103,0	101,0	112,63	104,29
2023	103,0	105,0	104,0	102,0	113,45	105,91
2024	103,0	106,0	105,0	103,0	113,64	107,39
2025	103,0	107,0	106,0	104,0	113,84	108,42

Прогноз численности управленческих кадров для сельского хозяйства Южно-Сибирского макрорегиона на среднесрочную перспективу по различным сценариям показан в таблице 8.

Таблица 8
 Сценарный прогноз темпа роста потребности в управленческих кадрах для сельского хозяйства*

Год	Потребность в управленческих кадрах, % от численности занятых в с.х.	
	У на основе расчетов тренда (сценарий 1 – инерционный)	У с учетом благоприятного развития событий (сценарий 2 – целевой)
2022	10,2	10,8
2023	10,4	10,5
2024	10,6	10,2
2025	10,8	9,9

*Составлено и рассчитано авторами.

За анализируемые 2001–2021 годы численность служащих в учреждениях и организациях различных уровней в сельском хозяйстве субъектов Южно-Сибирского макрорегиона в разные годы была на уровне 6–13% от всей численности занятых в отрасли. Согласно данным исследования потребность в управленческих кадрах макрорегиона в аграрном секторе экономики находится в пределах 9,9–10,8% (целевой сценарий). Следует отметить, что при условиях сохранения выявленных тенденций, уровень потребности в специалистах управления к 2025 году составит 10,8% (инерционный сценарий).

Выполнение функции государственного стратегического планирования и прогнозирования, связанности, гибкости и адаптивности планов и прогнозов, организации и контроля их выполнения в режиме реального времени, а также создание необходимых условий для вовлечения частных инвесторов в достижение национальных целей в отрасли сельского хозяйства, обеспечил бы орган исполнительной власти штабного типа – Государственный комитет по целевому развитию и национальным проектам. Различные варианты такого Госпроекта уже предлагаются учеными и экономистами в других отраслях. Организация пространственного развития отдельных отраслей сельского хозяйства в рамках предлагаемого Госкомитета должна включать следующие базовые направления (таблица 9).

Ключевые направления организации и управления пространственным развитием отраслей сельского хозяйства в рамках предлагаемого органа исполнительной власти*

Базовое направление	Детализация
Планирование	Создание органа штабного типа, обеспечивающего пространственное развитие отраслей сельского хозяйства, входящего в Государственный комитет по целевому развитию и национальным проектам
	Запуск цифровой системы планирования
	Создание сети опорных кластеров в сельском хозяйстве
	Опережающее развитие отраслевой инфраструктуры
Финансовые ресурсы	Опережающий рост капиталовложений
	Обеспечение процесса пространственного развития отраслей сельского хозяйства «дешевыми» и «длинными» деньгами
Технологии	Внедрение механизма целевой проектной эмиссии с использованием счетов-эскроу
	Целевое технологическое развитие ключевых отраслей сельского хозяйства, межотраслевое взаимодействие
	Опережающее развитие отечественной науки и образования
Эффективность	Внешнее сотрудничество для целевого импорта передовых технологий (посредством клиринга)
	Создание необходимых условий и достаточных стимулов для массового внедрения в сельскохозяйственных организациях «Бережливое производство» в качестве модели ведения предпринимательской деятельности
	Устранение административных барьеров, включая наделение предпринимательских союзов отрасли широкими полномочиями поддержки, развития и защиты интересов частного предпринимательства в отрасли
	Снижение транзакционных издержек
	Ведение предпринимательства на базе создания единого цифрового окна
	Стимулирование доступа на внутренний и внешний рынки
Обеспечение финансирования и налогового стимулирования	

*Составлено авторами.

Задачей стратегического управления отраслью в новых экономических условиях становится сбор всех элементов в целенаправленную организованную структуру единой целостной экономической модели пространственного развития отдельных отраслей сельского хозяйства, которая должна работать на всех уровнях государственного управления. Для

76 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

достижения результата нужны общесистемные инструменты поддержки государства, в том числе стимулы для развития инфраструктуры, кооперации в АПК и интеграции на уровне стран ЕАЭС.

В целях обеспечения развития отраслей сельского хозяйства и сельской местности и в интересах населения каждого государства, входящего в ЕАЭС, а также экономической интеграции в целом, проводится координированная политика организации, которая предполагает применение механизмов регулирования и управления программ развития производства сельскохозяйственной продукции, перечень которой формируется и утверждается Советом Комиссии ЕАЭС по АПК [6]. Решение задач согласованной аграрной политики предполагает использование механизмов межгосударственного взаимодействия, а также направления принятия мер государственной поддержки сельского хозяйства в реализации интеграции стран ЕАЭС. К основным задачам реализации механизмов управления в ЕАЭС следует отнести:

- прогнозирование процессов в агропромышленном комплексе;
- государственную поддержку сельского хозяйства;
- регулирование общего аграрного рынка;
- единые требования в сфере производства и обращения продукции;
- развитие экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия;
- научное и инновационное развитие;
- интегрированное информационное обеспечение.

В управленческом механизме для реализации концепции размещения и специализации сельскохозяйственного производства стран ЕАЭС необходимо учитывать особый характер деятельности в области сельского хозяйства, обусловленный не только производственной, экономической, но и социальной значимостью отрасли, структурными и природно-климатическими различиями между регионами и территориями государств-членов, а также цифровизацией бизнес-процессов. Особенно актуальной в вопросах общесистемного управления сельским хозяйством стран, входящих в ЕАЭС, становится цифровая повестка (таблица 10).

Инструменты реализации цифровой повестки механизма управления отрасли сельского хозяйства в рамках регулирования ЕАЭС*

Инструменты	Детализация
Задачи	Актуализация сложившихся механизмов интеграционного сотрудничества в сельском хозяйстве в рамках ЕАЭС с учетом цифровой трансформации
	Переход экономики сельского хозяйства на новый технологический уклад, формирования единых систем управления в отрасли, развития трудовых ресурсов
	Синхронизация цифровых трансформаций и формулирование условий для развития сельскохозяйственной отрасли в государствах
	Использование новых цифровых моделей, единых маркетплейсов сельскохозяйственной продукции
	Стимулирование и поддержка новых цифровых инициатив и проектов, затрагивающих производство, размещение и управление сельскохозяйственной сферой, основанных на Договоре о Евразийском экономическом союзе, в соответствии с основными принципами и целями ЕАЭС
Приоритетные направления	Цифровая прослеживаемость движения продукции, товаров, услуг
	Цифровая специализация и кооперация стран ЕАЭС внутри отрасли
	Цифровая торговля стран ЕАЭС сельскохозяйственной продукцией
	Соглашение об обороте баз данных
	Соглашение о едином инвестиционном контуре пространственного развития отраслей сельского хозяйства
Принципы реализации задач управления цифровыми технологиями в сельском хозяйстве	Полнота, достоверность, соответствие целям, задачам, направлениям, концепциям, применения технологий
	Новизна (инновационный потенциал, идеи, технологии, подходы, бизнес-процессы, формы управления, возможность создания нового продукта, услуги, организационной модели, преимущества по сравнению с существующими аналогами)
	Производительность и эффективность (сокращение временных, транзакционных, ресурсных затрат при производстве продукции).
	Уменьшение расходов (снижение издержек потребителей и иных заинтересованных сторон)
	Снижение рисков заинтересованных сторон
	Доступность (создание доступности продукции для групп заинтересованных сторон, которые ранее не имели к ним доступа или имели ограниченный доступ)

Окончание таблицы 10

Инструменты	Детализация
	Адаптируемость (способность эффективного и рационального использования для отличающихся задач, сред или условий)
Принципы реализации задач управления цифровыми технологиями в сельском хозяйстве	Универсальность (создание платформ, которые могут использоваться без существенных модификаций в других отраслях)
	Обоснованная цена (предложение по более низкой цене относительно существующих альтернатив)
	Интеграция (реализация целей Договора о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 г., в том числе об устранении препятствий на рынках ЕАЭС; обеспечении связанности цифровых инфраструктур)
	Устойчивое развитие (улучшение и охрана окружающей среды, развитие человеческого капитала)
	Продовольственная безопасность (повышение продовольственной безопасности граждан, доступность продовольствия, развитие инфраструктуры продовольственного рынка)

**Составлено авторами.*

Агропродовольственные системы в последние десятилетия теряют свою устойчивость в развитии из-за глобального изменения климата, потери биоразнообразия, дефицита водных и иных ограниченных ресурсов. В сельском хозяйстве переход к устойчивости подразумевает переход от агропродовольственной системы, основной целью которой является повышение производительности, к системе, построенной на более широких принципах устойчивого сельского хозяйства – знаниях, информации и технологиях, все это вместе аккумулируется в цифровой экономике [24, с. 4].

Цифровая экономика и обусловленная ею цифровизация в различных сферах экономики, в том числе и в сельском хозяйстве – это система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий [29, с. 254]. В последние годы в развитых странах происходит широкое применение новых технологий в сельском хозяйстве, сопровождающееся значительным ростом производительности труда, снижением затрат на производство и реализацию продукции, повышением качества производимой сельскохозяйственной продукции [28, с. 5].

Для российских аграриев цифровая трансформация является объективной необходимостью, так как позволяет отрасли сельского хозяйства перейти на новокачественный уровень управления, реализуемого в режиме реального времени. В отчете исследовательской компании КМДА «Цифровая трансформация в России – 2020» на основании опроса более 700 российских компаний различных сфер деятельности зафиксирован низкий начинающий статус цифровизации

для аграрного бизнеса. Объективная необходимость комплексной цифровизации сельского хозяйства обусловлена возможностью сокращения транзакционных издержек и непроизводственных расходов, повышения качества и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции [11; 30]. При этом, как отмечает В.И. Бельский на реализации процесса цифровизации в «агробизнесе и государственном управлении агропромышленным комплексом сказывается специфический характер данной отрасли, который определяет и востребованность, и эффективность применения здесь цифровых технологий» [2, с. 13].

На уровне государства цифровизации сельского хозяйства уделяется повышенное внимание: разработана Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы; принят ведомственный проект Минсельхоза «Цифровое сельское хозяйство» на 2019–2024 годы и др. [10], но при этом к 2020 году цифровое отраслевое планирование на основе цифровой платформы внедрено только 6% субъектов Федерации; организационный механизм государственной поддержки цифровых технологий, как в АПК, так и в целом в российской экономике не проработан. По данным Минсельхоза, Россия занимает 15 место в мире по уровню цифровизации сельского хозяйства, а рынок информационно-компьютерных технологий в отрасли оценивается в 360 млрд рублей. Несмотря на возросшие показатели внутреннего производства сельхозпродукции, эффективность отечественного сельского хозяйства заметно уступает крупнейшим экономикам мира [3, с. 83–85]. Сельское хозяйство в России характеризуется самым низким показателем цифровизации по сравнению с другими отраслями, что свидетельствует о низком уровне цифровой экономики в отечественном сельском хозяйстве [4; 8]. Однако отрасль обладает большим потенциалом для инвестиций в современные технологии. Цифровизация в сельском хозяйстве позволяет создавать сложные автоматизированные производственно-логистические цепочки, охватывающие розничные сети, сельхозпроизводителей и их поставщиков в единый процесс с адаптивным управлением. Цифровизация производства и товарных потоков делает возможным системное аккумулятивное торговые партии для экспорта продукции АПК [14].

С 2005 по 2020 год в организациях аграрного сектора экономики Российской Федерации, том числе в федеральных округах и регионах, отмечалось активное внедрение и использование цифровых технологий – персональных компьютеров, серверов, локальных вычислительных сетей, «облачных» сервисов (рис. 4).

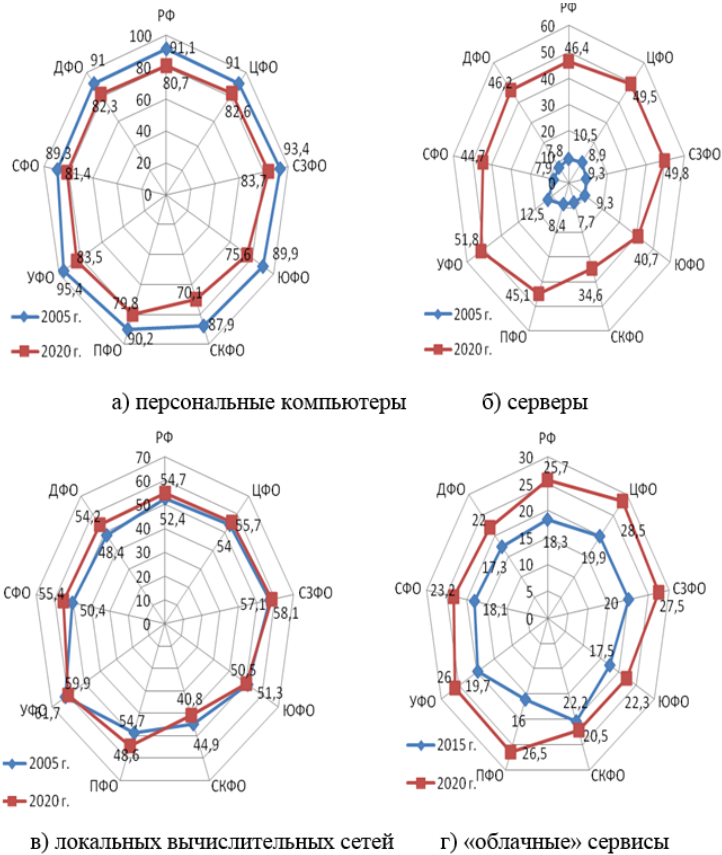


Рис. 4. Доля цифровых технологий, использованных аграрными организациями в Российской Федерации и федеральных округах, % (составлено авторами по [18])

За 2015–2020 годы в организациях более активно стали использоваться «облачные» сервисы. С использованием облачных технологий в аграрном секторе решаются следующие задачи: обеспечение непрерывности бизнеса; GPS-мониторинг транспорта; мониторинг влажности тычков; фотограмметрия, мониторинг посевов с возможностью дальнейшего анализа для проведения сельскохозяйственных мероприятий; дистанционное зондирование (космическая съемка для получения состояния сельскохозяйственных территорий), картография. Размещение данных ресурсоемких приложений в облаке обуславливает бесперебойную работу, безопасность и сохранность обрабатываемой информации.

Из используемых с 2005 года цифровых технологий наибольший прорыв в 2020 году отмечен по использованию серверов. В Российской Федерации доля сельскохозяйственных организаций, использующих серверы, выросла с 9,3% в 2005 году до 46,4% в 2020 году. Большие по сравнению со среднероссийским значением доли отмечены в Центральном федеральном округе (49,5%), Северо-Западном федеральном округе (49,8%), Уральском федеральном округе (51,8%). Сдвиги наибольшей положительной интенсивности отмечены в Дальневосточном федеральном округе (ежегодно в среднем на 30,3%), Сибирском федеральном округе (ежегодно в среднем на 29,4%), Северо-Западном федеральном округе (ежегодно в среднем на 28,75%).

Использование локальных вычислительных сетей существенно не изменилось в исследуемый период. Но отрицательно то, что доля используемых ЛВС в аграрных организациях Южного федерального округа (50,5% в 2020 г.), Северо-Кавказского федерального округа (40,8% в 2020 г.), Дальневосточного федерального округа (54,2% в 2020 г.) ниже среднероссийской доли (54,7% в 2020 г.) и значений доли других федеральных округов.

К отрицательной тенденции также отнесено уменьшение доли используемых в организациях персональных компьютеров (с 91% в 2005 г. до 80,7% в 2020 г. в РФ), что обусловлено списанием физически и морально устаревших компьютеров и как следствие снижением процесса информатизации аграрного бизнеса.

Важнейшим показателем оценки цифровой трансформации сельского хозяйства является число компьютеров в расчете на 100 работников. Группировка регионов РФ по этому показателю представлена на рисунке 5.

Результаты группировки свидетельствуют о преимущественно неоднородном распределении регионов Российской Федерации по числу компьютеров, приходящихся на 100 работников. Наибольшая число ПК на 100 работников установлено в 4 группе, в которую входит город федерального значения Москва (91 шт./100 работников). В 3 группу входит город федерального значения Санкт-Петербург и 2 региона Сибирского федерального округа – Республика Алтай и Томская область (69, 71, 70 шт./100 работников соответственно). Средний уровень обеспеченности персональными компьютерами установлен в 2 группе (в среднем на 100 работников приходится 56–68 ПК). В группу входит 22 региона из 6 федеральных округов – ЦФО, СЗФО, ЮФО, ПФО, СФО и ДФО. Низкий уровень обеспеченности персональными компьютерами в 2020 году установлен во всех 8 федеральных округах, которые объединены в 1 группе (в среднем на 100 работников приходится 43–55 ПК). В эту группу вошло большинство регионов ЦФО (9 регионов), СЗФО (6 регионов), ЮФО (6 регионов), СКФО (8 регионов), ПФО (11 регионов), все регионы УФО, СФО (5 регионов), ДФО (6 регионов). Самый низкий уровень обеспеченности ПК отмечен в Республике Мордовия и Кемеровской области (43 ПК/100 работников).

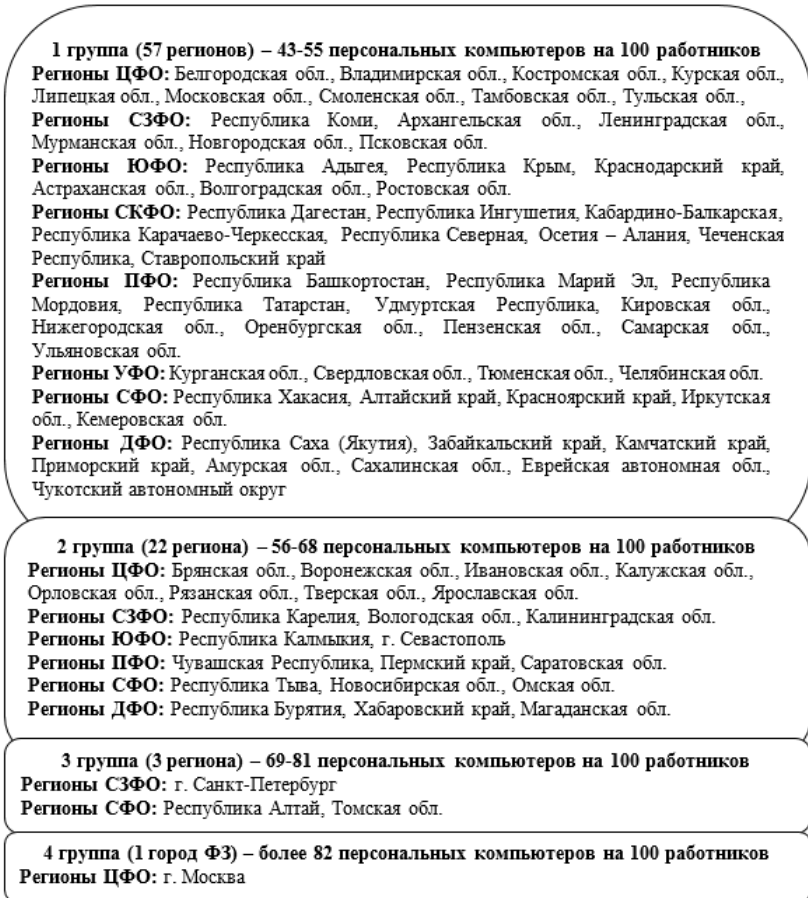


Рис. 5. Группировка регионов Российской Федерации по числу компьютеров на 100 работников, шт. (составлено авторами по: [18])

Одним из показателей цифровизации является использование электронного обмена данными между своими и внешними информационными системами по форматам обмена. С 2011 по 2021 год в аграрных организациях регионов ЦФО увеличился электронный документооборот обмена данными с контрагентами. 2019 год – год наиболее активного использования электронного обмена данными – в среднем по ЦФО 69,8% организаций использовали электронный документооборот. К 2021 году доля организаций снизилась до 56,5 процентов (рис. 6). Это обусловлено отсутствием большой базы данных для производства сельскохозяйственной

продукции, отсутствием связей для синхронного обмена информацией организаций и контрагентов.

Использование электронного документооборота в сельскохозяйственных организациях имеет множество преимуществ, так как позволяет оперативно: формировать документы; отправлять электронные бумаги на исполнение, ознакомление, утверждение, согласование; отслеживать версии и изменения в каждом документе; сканировать документацию; контролировать качество оформления и место нахождения бумажных копий; проводить работы с договорами; осуществлять мониторинг техники, маршрутов и топлива; др.

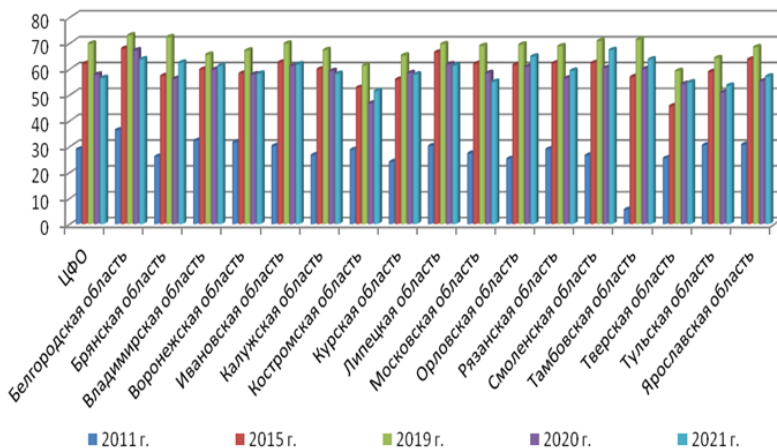


Рис. 6. Доля аграрных организаций, использовавших электронный обмен данными, в общем количестве организаций, % (составлено авторами по [18])

В зависимости от специализации большинство сельскохозяйственных организаций использует программные продукты: 1С: Документооборот, 1С: Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия. Программа ведения бухгалтерии в сельском хозяйстве; 1С: ERP Агропромышленный комплекс. Программа производственного и регламентированного учета, сбора данных с полей; 1С: Бухгалтерия птицефабрики. Программа регламентированного учета и сдачи отчетности в контролирующие инстанции; 1С: Предприятие 8. Селекция в животноводстве, свиноводство; БИТ.СRM 3. Программа управления взаимоотношениями с клиентами.

Таким образом, темпы распространения информационных и коммуникационных технологий в аграрной экономике характеризуются неравномерностью в федеральных округах и регионах, что обуславливает необходимость реализации механизма государственной поддержки. Отметим, что за 2017–2020 годы общий объем затрат на внедрение и использование цифровых технологий в целом по России увеличился в 1,6 раза и составил 2472,6 млрд рублей. Но на долю ВЭД «Сельское, лесное хозяйство, охота,

84 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

рыболовство и рыбоводство» в 2020 году приходилось только 0,51% от общей суммы затрат. Из общей суммы затрат 71,16% составляли внутренние затраты на внедрение и использование цифровых технологий, 28,84% – внешние затраты. Наибольшая доля внутренних затрат на внедрение и использование цифровых технологий приходилась на приобретение машин и оборудования – 42,52%, на оплату услуг электросвязи – 54,16%, из них: на оплату доступа к Интернету – 35,03 процента. Большая часть внешних затрат (71%) приходилась на разработку, адаптацию, доработку, аренду, техническую поддержку и обновление программного обеспечения.

Анализ динамики использования цифровых технологий в организациях РФ, Дальневосточного федерального округа (ДФО) и субъектов Федерации в составе ДФО представлен в таблице 11. Как следует из таблицы, удельный вес организаций, использовавших персональные компьютеры в 2020 году по сравнению с 2005 годом сократился в целом по России и Дальневосточному федеральному округу соответственно на 10,4 и 8,7 процента. Уменьшение данного показателя в рассматриваемый период имело место во всех субъектах Федерации в составе ДФО, наиболее ярко выраженное в Хабаровском крае (на 22,8%), Республике Бурятия и Чукотском автономном округе (на 12,9%). При этом доля организаций, использовавших серверы, возросла: в РФ – на 37,5%, в ДФО – на 38,3 процента. Но за последний год данный показатель уменьшился на 7% (для страны в целом) и на 6,3% (для макрорегиона). Применение локальных вычислительных сетей (ЛВС) в 2020 году по отношению к 2019 году сократилось на всех анализируемых территориях.

В числе проблем в области информационных технологий в агропромышленном комплексе – острая нехватка кадров и зависимость от импортных технологий, поскольку порядка 95% технологий в сельском хозяйстве зарубежные [12, с. 46]. В РФ только 10% пашни обрабатывается с применением цифровых технологий, неиспользование которых приводит к потере до 40% урожая.

Таблица 11

Анализ динамики использования цифровых технологий*

Регион	Год						Отклонение 2020 г. от	
	2005	2010	2015	2018	2019	2020	2005 г.	2019 г.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
Организации, использовавшие персональные компьютеры								
РФ	91,1	93,8	92,3	94,0	93,5	80,7	-10,4	-12,8
ДФО	91,0	93,2	93,7	94,5	93,9	82,3	-8,7	-11,6
Республика Бурятия	89,7	97,5	92,3	93,1	92,5	76,8	-12,9	-15,7
Республика Саха	90,1	94,7	98,3	95,8	93,3	80,2	-9,9	-13,1
Забайкальский край	99,7	99,7	97,2	97,4	96,0	91,2	-8,5	-4,8
Камчатский край	93,5	96,6	99,1	96,5	97,0	86,8	-6,7	-10,2
Приморский край	84,4	87,5	85,7	91,8	90,8	80,9	-3,5	-9,9
Хабаровский край	99,8	99,6	99,1	95,0	94,3	77,0	-22,8	-17,3
Амурская область	87,3	84,1	93,0	93,5	95,1	83,1	-4,2	-12
Магаданская область	97,0	95,8	98,3	95,2	97,4	91,2	-5,8	-6,2
Сахалинская область	92,2	91,8	94,4	94,4	93,9	88,1	-4,1	-5,8
Еврейская автон. обл.	92,7	90,9	81,4	96,3	96,1	80,8	-11,9	-15,3
Чукотский АО	100	98,7	97,9	92,1	95,9	87,1	-12,9	-8,8
Организации, использовавшие серверы								
РФ	9,3	18,2	47,7	53,4	53,8	46,4	37,5	-7,0
ДФО	7,9	17,1	45,3	51,3	52,5	46,2	38,3	-6,3
Республика Бурятия	7,2	21,1	42,5	38,6	47,6	39,9	32,7	-7,7
Республика Саха	8,0	18,4	41,7	46,4	44,9	39,3	31,3	-5,6

Окончание таблицы 11

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Забайкальский край	2,6	7,9	39,4	47,2	47,2	45,4	42,8	- 1,8
Камчатский край	9,5	21,8	59,2	57,4	61,1	55,2	45,7	- 5,9
Приморский край	8,5	16,8	36,5	54,2	53,7	49,3	40,8	- 4,4
Хабаровский край	11,4	25,3	60,9	59,1	58,4	45,8	34,4	- 12,6
Амурская область	6,6	13,6	43,9	46,4	47,9	44,5	37,9	- 3,4
Магаданская область	8,5	24,5	57,7	59,8	66,7	61,5	53,0	- 5,2
Сахалинская область	8,2	17,1	54,5	61,2	62,8	55,9	47,7	- 6,9
Еврейская автон. обл.	5,6	-	32,5	46,1	45,7	39,5	33,9	- 6,2
Чукотский АО	29,9	23,7	59,1	61,4	63,0	57,0	27,1	- 6,0
Организации, использовавшие локальные вычислительные сети								
РФ	52,4	68,4	63,5	63,9	63,5	54,7	2,3	- 8,8
ДФО	48,4	65,4	62,4	61,3	61,7	54,2	5,8	- 7,5
Республика Бурятия	46,0	70,7	55,2	47,5	57,8	47,7	1,7	- 10,1
Республика Саха	40,8	59,5	56,8	53,0	53,5	47,2	6,4	- 6,3
Забайкальский край	37,6	59,3	58,9	57,2	54,7	54,1	16,5	- 0,6
Камчатский край	51,8	77,3	71,5	70,0	72,8	63,7	11,9	- 9,1
Приморский край	51,9	60,4	61,3	62,5	60,5	55,1	3,2	- 5,4
Хабаровский край	71,0	81,4	73,7	66,9	65,6	52,5	-18,5	- 13,1
Амурская область	37,5	56,3	59,6	63,4	64,3	54,4	16,9	- 9,9
Магаданская область	39,7	73,6	71,3	74,7	75,0	71,4	31,7	- 3,6
Сахалинская область	57,4	74,4	72,9	71,7	71,7	66,0	8,6	- 5,7
Еврейская автон. обл.	50,5	58,0	46,9	62,1	59,3	51,2	0,7	- 8,1
Чукотский АО	73,2	66,4	70,1	63,8	64,7	59,7	- 13,5	- 5

*Составлено и рассчитано авторами по: [18].

Таблица 12

Анализ числа исследователей РФ и ДФО по области науки «сельское хозяйство»*

Регион	2019 г.			2020 г.			2020 г. в % к 2019 г.	
	Всего, чел.	в том числе по области науки «сельское хозяйство»		Всего, чел.	в том числе по области науки «сельское хозяйство»		всего	по области науки «сельское хозяйство»
		чел.	%		чел.	%		
РФ	348221	9459	2,72	346497	9551	2,76	99,5	101,0
ДФО	7192	546	7,59	6855	543	7,92	95,3	99,5
Республика Бурятия	600	66	11,00	613	81	13,21	102,2	122,7
Республика Саха	1192	83	6,96	1181	73	6,18	99,1	88,0
Забайкальский край	217	52	23,96	202	46	22,77	93,1	88,5
Камчатский край	477	18	3,77	397	17	4,28	83,2	94,4
Приморский край	2480	155	6,25	2346	127	5,41	94,6	81,9
Хабаровский край	1167	46	3,94	1089	82	7,53	93,3	178,3
Амурская область	275	93	33,82	241	88	36,51	87,6	94,6
Магаданская обл.	302	22	7,28	304	15	4,93	100,7	68,2
Сахалинская обл.	355	11	3,10	351	14	3,99	98,9	127,3

*Составлено и рассчитано авторами по: [18].

Процесс цифровой трансформации и растущая роботизация кардинально меняют структуру занятости: с одной стороны, снижая зависимость от низкоквалифицированной рабочей силы и ставя под вопрос актуальность отдельных профессий, с другой – предъявляя все более высокие и быстро меняющиеся требования к ключевым компетенциям. Проанализируем изменение численности исследователей Российской Федерации и Дальневосточного федерального округа по области науки «сельское хозяйство» за текущий (2020 год) по сравнению с предыдущим годом (табл. 12).

Из таблицы 12 следует, что в области науки «сельское хозяйство» в 2020 году в целом по России занято 2,76% от общего количества исследователей, в ДФО доля ученых в сфере сельского хозяйства почти в три раза превышает среднероссийский уровень и составляет в текущем году 7,92 процента. Среди субъектов Федерации в составе макрорегиона наибольшее число исследователей-аграрников в Амурской области (36,51%), Забайкальском крае (22,77%) и в Бурятии (13,21%). При этом если за текущий год по отношению к предыдущему численность всех исследователей и в РФ, и в ДФО несколько снизилась (соответственно на 0,5 и 4,7%), то число ученых по области науки «сельское хозяйство» в целом по стране возросло на 1%, а в макрорегионе уменьшилось на 0,5 процента. Наиболее высокие темпы роста показателя отмечены в Хабаровском крае (на 78,3%), Сахалинской области (на 27,3%) и в республике Бурятия (на 22,7%). А в тройку регионов – «антилидеров» по изменению количества исследователей в сфере сельского хозяйства входят Магаданская область (где падение показателя к предыдущему году составило 31,8%), Приморский край (уменьшение на 18,1%) и Якутия (снижение на 12%). В этой связи закономерен вопрос: снижение количества исследователей на определенной территории означает, что и затраты на соответствующую отрасль науки сократились или нет? Для ответа на данный вопрос проанализируем изменение внутренних затрат на научные исследования и разработки в целом и по отрасли науки «сельское хозяйство» в том числе за текущий год (табл. 13).

Таблица 13

Анализ затрат (внутренних) на научные исследования и разработки РФ и ДФО
по области науки «сельское хозяйство»*

Регион	2019 г.			2020 г.			2020 г. в % к 2019 г.	
	Всего, млн руб.	в том числе по области науки «сельское хозяйство»		Всего, млн руб.	в том числе по области науки «сельское хозяйство»		всего	по области науки «сельское хозяйство»
		млн руб.	%		млн руб.	%		
РФ	1134787	19027	1,68	1174534	22149	1,89	103,5	116,4
ДФО	17814,2	960,2	5,39	19418,4	1076,1	5,54	109,0	112,1
Республика Бурятия	880,7	58,8	6,68	917,6	54,6	5,95	104,2	92,9
Республика Саха	2974,9	202,8	6,82	3076,2	208,3	6,77	103,4	102,7
Забайкальский край	402,2	43,4	10,79	529,7	39,9	7,53	131,7	91,9
Камчатский край	1408,2	42,9	3,05	1569,6	44,9	2,86	111,5	104,7
Приморский край	7281,7	168,6	2,32	8506,2	208,3	2,45	116,8	123,5
Хабаровский край	2182,7	154,1	7,06	2088,3	176,6	8,46	95,7	114,6
Амурская область	677,3	218,3	32,23	677,7	268,4	39,60	100,1	123,0
Магаданская обл.	780,2	42,3	5,42	814,7	46,3	5,68	104,4	109,5
Сахалинская обл.	1072,5	29	2,70	1062,1	28,9	2,72	99,0	99,7

*Составлено и рассчитано авторами по: [18].

Таблица 14

Анализ динамики уровня инновационной активности организаций РФ и ДФО (в %)*

Регион	2010 г.	2015 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	В среднем за 2018– 2020 гг.	Отклонение 2020 г. от	
							2010 г.	2019 г.
РФ	9,5	9,3	12,8	9,1	10,8	10,9	1,3	1,7
ДФО	8,6	6,9	8,9	6,0	6,9	7,3	– 1,7	0,9
Республика Бурятия	11,0	4,8	6,8	5,2	5,8	5,9	– 5,2	0,6
Республика Саха (Якутия)	7,4	7,0	8,6	3,9	8,6	7,0	1,2	4,7
Забайкальский край	6,7	6,1	5,6	3,8	4,1	4,5	– 2,6	0,3
Камчатский край	9,6	11,8	15,5	13,1	12,8	13,8	3,2	– 0,3
Приморский край	7,9	6,1	9,7	5,7	7,1	7,5	– 0,8	1,4
Хабаровский край	11,1	9,7	13,3	8,1	5,9	9,1	– 5,2	– 2,2
Амурская область	5,9	5,4	6,3	5,1	6,7	6,0	0,8	1,6
Магаданская область	34,3	14,3	10,3	13,3	9,4	11,0	– 24,9	– 3,9
Сахалинская область	3,1	2,6	6,0	5,0	4,8	5,3	1,7	– 0,2
Еврейская автономная область	10,5	5,3	7,2	4,3	5,5	5,7	– 5,0	1,2
Чукотский автономный округ	12,5	17,8	12,5	7,8	6,7	9,0	– 5,8	– 1,1

*Составлено и рассчитано авторами по: [18].

Из таблицы 13 видно, что внутренние затраты на научные исследования и разработки по всем отраслям наук в 2020 году по сравнению с 2019 годом по стране в целом и в макрорегионе возросли соответственно на 3,5 и 9 процентов. Расходы по области науки «сельское хозяйство» увеличились на 16,4% в России и на 12,1% в ДФО. В Амурской области – лидере по приросту количества исследователей в агросфере – внутренние расходы на сельскохозяйственные исследования увеличились на 23%, а в Забайкальском крае и республике Бурятия, напротив, сократились на 8,1 и 7,1 процента. В субъектах Федерации в составе ДФО, показавших наибольшие темпы снижения числа ученых в сельском хозяйстве, величина внутренних затрат, напротив, за текущий год возросла: в Приморском крае – на 23,5%, на Магадане – на 9,5%, в Якутии – на 2,7 процента.

Уровень инновационной активности организаций в 2020 году в РФ составил 10,8% (табл. 14), что значительно ниже величины данного показателя для развитых стран мира. Например, в Австрии уровень инновационной активности равен 62%, в Германии – 63,7%, в Швейцарии – 72,6% (по данным Евростата).

В Дальневосточном федеральном округе России уровень инновационной активности в среднем за 2018–2020 годы ниже среднероссийского уровня: 7,3% против 10,9 процентов. Среди субъектов Федерации в составе ДФО следует выделить два региона, в которых доля организаций, осуществляющих инновационную деятельность, превышает российский и дальневосточный показатели: Камчатский край (13,8%) и Магаданская область (11%). В ряде регионов ДФО уровень инновационной активности очень низкий и колеблется в интервале от 4,5% (Забайкальский край) до 6% (Сахалинская область, Еврейская автономная область, Республика Бурятия, Амурская область). В таблице 15 представлено изменение доли организаций, осуществлявших технологические инновации в разрезе регионов ДФО (табл. 15).

Таблица 15

Анализ динамики удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации
в общем числе обследованных организаций РФ и ДФО (в %)*

Регион	2010 г.	2015 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	В среднем за 2018– 2020 гг.	Отклонение 2020 г. от	
							2010 г.	2019 г.
РФ	7,9	8,3	19,8	21,6	23,0	21,5	15,1	1,4
ДФО	6,9	6,0	16,1	15,4	15,4	15,6	8,5	0,0
Республика Бурятия	6,8	3,3	11,9	17,0	16,2	15,0	9,4	-0,8
Республика Саха (Якутия)	5,3	6,0	19,7	14,6	15,7	16,7	10,4	1,1
Забайкальский край	5,7	4,1	8,2	10,4	11,3	10,0	5,6	0,9
Камчатский край	9,6	11,1	25,0	15,7	20,7	20,5	11,1	5,0
Приморский край	6,4	5,6	23,4	19,4	20,5	21,1	14,1	1,1
Хабаровский край	10,3	9,0	18,9	18,0	18,0	18,3	7,7	0,0
Амурская область	4,9	4,8	10,1	13,8	11,7	11,9	6,8	-2,1
Магаданская обл.	26,5	11,4	21,3	26,0	17,6	21,6	-8,9	-8,4
Сахалинская обл.	2,8	2,6	10,2	10,0	8,5	9,6	5,7	-1,5
Еврейская автономная обл.	5,3	5,3	11,7	10,8	13,3	11,9	8,0	2,5
Чукотский автономный округ	12,5	17,8	10,7	9,4	11,7	10,6	-0,8	2,3

*Составлено и рассчитано авторами по: [18].

Таблица 16

Анализ затрат на инновационную деятельность организаций РФ и ДФО*

	2019 г.		2020 г.		2020 г. в % к 2019 г.
	млн руб.	в % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	млн руб.	в % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	
РФ	1954133,3	2,1	2134038,4	2,3	109,2
ДФО	115475,2	2,5	118638,5	2,4	102,7
Республика Бурятия	6063,7	3,5	7598,2	3,6	125,3
Республика Саха	4800,7	0,4	6544,3	0,6	136,3
Забайкальский край	944,0	0,4	509,7	0,2	54,0
Камчатский край	1074,5	0,6	1255,8	1,0	116,9
Приморский край	3220,5	0,5	4106,9	0,7	127,5
Хабаровский край	28532,8	5,0	46298,4	7,7	162,3
Амурская область	2507,8	1,1	1175,3	0,4	46,9
Магаданская обл.	517,8	0,3	455,4	0,2	87,9
Сахалинская обл.	66821,6	5,5	50419,7	4,3	75,5
Еврейская автон. обл.	574,0	2,5	204,8	0,6	35,7
Чукотский автон. обл.	417,8	0,4	70,0	0,1	16,8

*Составлено и рассчитано авторами по: [18].

В период 2010–2020 годов доля организаций, осуществляющих технологические инновации, уверенно увеличивалась и в целом по стране (от 7,9% в базовом году до 23% в текущем году), и в Дальневосточном федеральном округе (от 6,9% до 15,4%), и в большинстве регионов ДФО.

Наиболее существенный прирост показателя за анализируемый период отмечен в Приморском крае – на 14,1 п. п. и в Якутии – на 10,4 процентных пункта. В Магаданской области доля предприятий, реализующих технологические инновации, напротив, сократилась на 8,9 п. п., а в среднем за последние три года тройка регионов-лидеров ДФО по уровню практического внедрения технологических инноваций следующая: Магаданская область (21,6%), Приморский край (21,2%), Камчатский край (20,5%). Следует обратить также внимание на прирост показателя в Камчатском крае в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 5 процентных пунктов.

Как показал проведенный анализ, затраты на инновационную деятельность в 2020 году по сравнению с 2019 годом в РФ и ДФО выросли соответственно на 9,2 и 2,7 процента. Наибольшие темпы роста затрат организаций на коммерциализацию новых знаний среди субъектов федерации в составе макрорегиона за текущий год показали хабаровские организации (прирост за год составил 62,3%), якутские предприятия (прирост – 36,3%) и приморские товаропроизводители (27,5% уровню предыдущего года (табл. 16)).

В процентах от общего объема отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) расходы на инновационную деятельность в целом по стране и в ДФО варьируются на уровне 2–3 процента. В субъектах федерации ситуация не столь однозначная. Так, в восьми регионах (Якутия, Забайкальский и Камчатский края, Приморье, Амурская и Магаданская области, Еврейская автономная область и Чукотский автономный округ) затраты на инновационную деятельность составили в 2020 году не более 1% от объема отгруженных товаров. И только в трех регионах (Бурятия, Хабаровский край, Сахалинская область) данный показатель превысил среднероссийский уровень.

Интересно соотнести затраты на инновационную деятельность и объем инновационной продукции. В стоимостном выражении объем инновационной продукции и в целом по стране, и в ее Дальневосточном федеральном округе в 2020 году по отношению к 2010 году значительно возрос: соответственно в 4,2 и в 9,1 раз (табл. 17).

Таблица 17

Анализ динамики объема инновационной продукции РФ и ДФО,
млн руб. (в знаменателе – % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг)*

Регион	2010 г.	2015 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. в % (раз) к	
						2010 г.	2019 г.
РФ	1243713 / 4,8	3843429 / 8,4	4516276 / 6,5	4863382 / 5,3	5189046 / 5,7	В 4,2 раза	106,7
ДФО	16763 / 1,4	153278,7 / 6,8	117059 / 3,4	138967 / 3,0	153005 / 3,1	в 9,1 раза	110,1
Республика Бурятия	137,8 / 0,2	2311,7 / 1,8	2429,3 / 2,0	2433,1 / 1,4	3777,6 / 1,8	В 27 раз	155,3
Республика Саха (Якутия)	2184,7 / 1,1	2826,3 / 0,7	7675,3 / 0,8	7162,8 / 0,6	9392,0 / 0,8	В 4,3 раза	131,1
Забайкальский край	446,5 / 0,8	10427,6 / 8,9	800,8 / 0,5	342,6 / 0,2	340,2 / 0,2	76,2	99,3
Камчатский край	34,0 / 0,1	172,0 / 0,3	1128,0 / 1,1	2132,1 / 1,2	2992,1 / 2,5	В 88 раз	140,3
Приморский край	5381,8 / 3,5	776,4 / 0,3	23033,5 / 7,3	49766,5 / 8,3	13563,6 / 2,2	В 2,5 раза	27,3
Хабаровский край	4557,0 / 3,0	29603,1 / 10,8	77716,1 / 21,3	62799,0 / 10,9	109696,0 / 18,2	В 24 раза	174,7
Амурская область	1344,7 / 1,7	5485,2 / 2,8	1742,3 / 1,1	2560,5 / 1,1	2420,2 / 0,8	180,0	94,5
Магаданская область	2397,0 / 5,2	8959,3 / 10,7	490,5 / 0,4	1618,7 / 0,8	795,2 / 0,3	33,2	49,1
Сахалинская область	86,0	92528,8 / 13,9	1347,4 / 0,1	8924,9 / 0,7	8747,3 / 0,7	В 101 раз	98,0
Еврейская автономная область	6,7 / 0,1	80,3 / 1,1	300,8 / 1,8	338,0 / 1,5	330,0 / 1,0	В 49 раз	97,6
Чукотский автономный округ	186,9 / 0,6	108,0 / 0,1	395,3 / 0,5	888,3 / 0,8	724,8 / 0,5	В 3,9 раза	81,6

*Составлено и рассчитано авторами по: [18; 19].

Но нужно критично относиться к такой, на первый взгляд, положительной динамике в производстве инновационной продукции, так как доля инновационной продукции в суммарном объеме товаров (работ, услуг) возросла незначительно: на 0,9 п. п. для России в целом и на 1,7 п. п. для ДФО. Следовательно, эффект роста стоимости инновационной продукции в нашей стране и в большинстве ее регионов в действительности обусловлен преимущественно ценовым, а не инновационно-знанием фактором. Исключением является Хабаровский край, где при росте стоимости инновационной продукции в 24 раза, ее удельный вес возрос на 15,2 п.п. за 2010–2020 годы.

Сегодня инновационно-ориентированные знания тесно связаны с IT-технологиями. Если раньше эффективность информационных технологий измерялась востребованностью, деловыми связями и процессами принятия решений, то теперь использование Интернета и владение навыками работы с приложениями открывают новые возможности по многим направлениям, в том числе созданию и введению баз данных заказчиков и поставщиков [13]. Остановимся на проблемах и рисках, стоящих на пути развития цифровой экономики и развития процесса цифровизации агро-сферы регионов России: во-первых, внедрение цифровых технологий в аграрный сектор сдерживается спросом отрасли в создании новых машин, оборудования, технологий сельскохозяйственного производства [15].

Во-вторых, существует множество препятствий для быстрого развития и внедрения цифровых технологий в сельское хозяйство:

- отсутствие автоматизации бизнес-процессов, так как существуют, как правило, системы бухгалтерского учета без привязки к процессам производства [15];
- дефицит квалифицированных сотрудников в сельскохозяйственной отрасли, которые могут обеспечить внедрение и использование современных цифровых технологий;
- закрытость информации сельскохозяйственных организаций в условиях открытой рыночной среды;
- отсутствие у многих аграрных товаропроизводителей финансовых возможностей для покупки новой техники и современных технологий, использования информационно-технологического оборудования, платформ;
- низкое развитие сети партнерского сервиса аппаратных систем автоматизации сельскохозяйственного производства.

В-третьих, в вопросах цифровизации сельского хозяйства существует ряд проблем, требующих оперативного решения: создание единой инфраструктуры пространственных данных АПК макрорегиона, обеспечение стабильности и устойчивости работы интернет-трафика в сельской местности, повышение технической оснащенности аграриев [7].

В-четвертых, наличие сдерживающих факторов устойчивого развития сельского хозяйства макрорегионов, которые представляют собой риски утраты конкурентных позиций на международных рынках: низкая информированность потребителей о возможностях цифровых технологий;

нехватка у сельхозорганизаций финансовых ресурсов для инвестирования в информационные технологии, консалтинг и обработку данных; отсутствие специализированных государственных и региональных проектов, направленных на поддержку субъектов сферы АПК по приобретению ИТ-продукции и услуг.

В целом низкий уровень развития цифровой экономики является значительным барьером для цифровой трансформации сельского хозяйства.

Результатом формирования и реализации цифровых проектов должны стать:

- безопасная информационная инфраструктура;
- улучшение доступа в Интернет и его характеристик;
- создание новых государственных и муниципальных цифровых сервисов и услуг;
- обеспечение реализации новых возможностей для развития и роста эффективности агробизнеса;
- создание благоприятных условий для трансформации социальной сферы.

Не нужно забывать, что, цели цифровой экономики состоят не только в непосредственном увеличении прибыли, но и в предоставлении всей необходимой, правильно структурированной информации основным участникам процесса – от агрономов, животноводов до собственников бизнеса.

Решая проблемы комплексно и применяя системность в управлении цифровыми инструментами в отрасли сельского хозяйства, можно выделить следующие преимущества не только в агросфере внутренних регионов, но и для интеграции агробизнеса в ЕАЭС: совершенствование системы отраслевого прогнозирования; развитие высокотехнологичного сельского хозяйства; повышение эффективности в сферах семеноводства и племенного животноводства; создание условий для реализации кооперационных проектов в сфере АПК; разработка общих принципов и подходов обеспечения продовольственной безопасности. Повышение заинтересованности в развитии межгосударственного сотрудничества в сельском хозяйстве, в использовании цифровых технологий во всех сферах отрасли, в конечном итоге направлено на укрепление конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, формирование и поддержание высоких устойчивых темпов экономического роста.

Исследование вопросов функционирования механизмов управления отраслью сельского хозяйства в рамках межстрановой координации и интеграции в странах ЕАЭС в настоящий момент особенно актуально, так как вопросы борьбы с бедностью и продовольственной безопасности требуют все более качественных решений на всех уровнях власти. Обусловленная различными причинами мировая макроэкономическая нестабильность инициирует разработку новых форм и методов государственного и межгосударственного управления. В этом ключе заслуживает внимания возрастающая роль Евразийской экономической комиссии как координационного центра деятельности стран-членов ЕАЭС.

Ключевую роль в системе роста и пространственного развития отраслей сельского хозяйства играет объективный экономический процесс концентрации сельскохозяйственного производства, который базируется на закономерностях развития производительных сил. Уровень концентрации экономических ресурсов влияет на уровень управления процессами в отрасли. Процесс концентрации и управление этим процессом – глобальное явление, при этом в сельском хозяйстве проявляются специфические формы данного процесса, также как у любого экономического феномена, существуют и негативные социально-экономические последствия концентрации агропромышленного производства. По данным Российского зернового союза, всего лишь десять субъектов России, являющихся крупнейшими производителями зерна, обеспечивают среднегодовое производство пшеницы на уровне 65% от общего её объема, а ячменя, ржи и кукурузы – на 55%, 68% и 89% соответственно [9].

Концентрация экономических ресурсов крупными сельскохозяйственными организациями – современный объективный процесс не только в нашей стране. Так, применительно к сельскому хозяйству индустриально развитых стран – США, Европе – идет процесс укрупнения фирм. Крупные специализированные организации производят более дешевую продукцию и выживают в условиях жесткой конкуренции, а мелкие этой борьбы не выдерживают. Структурные изменения в сельском хозяйстве Германии, ведущей страны-экспортера в ЕС, произошедшие за последние десятилетия, показывают основные тенденции развития аграрной отрасли: наблюдается тенденция вытеснения семейных ферм более крупными сельскохозяйственными компаниями. Землепользователей в крупном бизнесе становится больше, это влияет на урожайность, доходы фермеров, биоразнообразие, замещение «зеленой экономикой». Сельская экономика федеральных земель Германии в ее разнообразии «...уступает место монокультурам и промышленному сельскому хозяйству». Из 1,5 миллиона фермерских хозяйств, существовавших в 1960 г. на территории ФРГ, в 2020 году осталось менее 18 процентов. Сегодня средняя площадь хозяйств составляет 62 га, против 8,7 га 60 лет назад [25]. Продолжает увеличиваться количество крупных ферм, тогда как общее количество организаций сокращается. В последнее десятилетие на 5% крупнейший фирм приходится более 40% сельскохозяйственных площадей, а на оставшиеся 95% – шестьдесят. Одна из причин концентрации – технический прогресс. С 1950 года фактор труда замещается роботами и машинами. За последние 120 лет урожайность пшеницы в Германии выросла почти в четыре раза. С другой стороны, фермерам выгодно специализироваться и расширять свой бизнес, таким образом упрощать долгосрочные вложения и снижать затраты на единицу произведенной продукции. Только 1,3% экономически активного населения заняты непосредственно в сельском хозяйстве, девять из десяти ферм по-прежнему являются индивидуальными предпринимателями, однако более трети сельскохозяйственных угодий обрабатывается товариществами, кооперативами, обществами с

ограниченной ответственностью (GmbH), акционерными обществами, особенно в восточных землях. Как правило, они обрабатывают большие площади, что связано с крупномасштабными структурами сельскохозяйственных производственных кооперативов в бывшей ГДР. «Устаревание» профессии фермера также является существенной проблемой: почти 40% занятых в сельском хозяйстве работников старше 55 лет. Местные органы власти (муниципалитеты) предполагают, что, когда они выйдут на пенсию, от модели небольших семейных фермерских хозяйств, занимающихся только производственной деятельностью, общество постепенно откажется. Рост размеров фермерских хозяйств также обусловлен общей сельскохозяйственной политикой ЕС, субсидии которой составляют значительную часть доходов многих фермеров. Объемы поддержки во многом зависят от посевных площадей хозяйств. Чем больше ферма, тем больше субсидий она получает, но для первых 46 гектаров предусмотрены специальные доплаты. В свою очередь дотации обуславливают рост цен на аграрную продукцию, в период с 2011 по 2021 год цена во многих регионах выросла более чем вдвое, что также привело к значительному росту арендных цен на земли: за последнее десятилетие в восточных федеральных землях цена выросла в три раза до 16270 евро за гектар, в 2021 году на западе страны средняя цена гектара составляла 39000 евро. По данным Института сельских территорий имени И. Тюнена, рост цен связан с политикой низких процентных ставок Европейского Центробанка, цель которой – сделать сельскохозяйственные земли более привлекательными в качестве инвестиций. Увеличивающийся тариф на возобновляемые источники энергии также способствовал росту цен, который, в свою очередь, привел к возделыванию энергетических культур в крупных масштабах, таких как кукуруза и рапс.

Эффект концентрации в сельскохозяйственном производстве нашей страны позволяет быть основным игроком на мировом рынке зерна. Будущее пространственного развития сельского хозяйства России зависит от стратегического управления отраслью на всех уровнях и их взаимосвязях. Необходимо выстроить систему управления, учитывающую возможности расширения кооперации и интеграции, в том числе ЕАЭС, ориентированную на развитие, оптимальную концентрацию отдельных подотраслей сельского хозяйства в стране с учетом изменений в развитии агропродовольственного рынка в мире. На основе данных мировых объемов экспорта зерновых культур до 2032 года, опубликованных Департаментом сельского хозяйства США [31], нами описаны тенденции развития экспорта основных игроков рынка (табл. 18).

Согласно выявленным трендам ведущих экспортеров зерна, их можно разделить на условные группы (табл. 19).

Таблица 18

Объемы экспорта зерна основных игроков мирового рынка
на долгосрочную перспективу, млн тонн*

Экспортеры	Годы											Уравнение
	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	тренда**
ЕС	35,5	34,0	35,0	36,1	37,1	38,2	39,3	40,3	41,4	42,4	43,5	$Y=32,78+0,942t$
Россия	35,0	38,5	39,1	39,7	40,2	40,8	41,4	42,0	42,5	43,1	43,7	$Y=36,31+0,708t$
США	23,8	25,2	25,9	26,1	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	$Y=24,87+0,199t$
Украина	23,5	20,7	21,1	21,5	22,0	22,7	23,2	23,7	24,3	24,9	25,5	$Y=20,72+0,379t$
Австралия	23,5	20,6	19,3	18,9	18,6	18,6	18,6	18,7	18,7	18,7	18,8	$Y=21,17-0,301t$
Канада	15,0	23,1	24,4	25,1	25,6	26,0	26,3	26,6	27,0	27,3	27,7	$Y=19,91+0,836t$
Аргентина	13,5	13,7	13,8	14,0	14,2	14,3	14,5	14,8	15,0	15,2	15,5	$Y=13,21+0,197t$
Казахстан	8,0	8,7	8,8	8,8	8,9	9,1	9,2	9,4	9,5	9,7	9,7	$Y=8,18+0,148t$
Турция	6,0	6,0	6,1	6,1	6,2	6,2	6,3	6,3	6,4	6,4	6,5	$Y=5,92+0,047t$
Индия	4,0	3,8	3,6	3,4	3,2	3,0	2,8	2,6	2,4	2,2	2,0	$Y=4,2-0,2t$
Страны Европы, не входящие в ЕС	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0	2,0	$Y=1,83+0,014t$
Китай	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	$Y=0,99+0,002t$
Другие	9,0	8,6	8,6	8,6	8,7	8,7	8,8	8,9	8,9	9,0	9,0	$Y=8,63+0,028t$
Общий объем экспорта	200	206	208	211	214	217	220	223	226	229	233	$Y=198,71+2,996t$

*Рассчитано авторами по данным USDA:[31]

**Y – объем экспорта, млн т; t – порядковый номер года.

Группы ведущих экспортеров зерна на долгосрочную перспективу*

Основные экспортеры	Условия	
	базовый уровень объемов экспорта	ежегодный прирост объемов в перспективе
ЕС, Россия, Канада	высокий	высокий
США, Украина	высокий	невысокий
Австралия	высокий	отрицательный
Аргентина, Казахстан	невысокий	невысокий
Турция, Китай	невысокий	низкий
Индия	невысокий	отрицательный

*Составлено на основе данных WASDE: [31].

В пространственном развитии отраслей сельского хозяйства перспективы концентрации зернового производства остаются и в качестве направлений повышения конкурентоспособности отрасли, и в качестве фактора, в значительной степени определяющего уровень развития общего агропродовольственного рынка интеграции ЕАЭС. Основой стратегического управления агропромышленной политикой ЕАЭС является эффективная реализация ресурсного потенциала государств организации для оптимизации объемов производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и продовольствия, удовлетворения потребностей общего аграрного рынка, а также наращивания экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Прогноз развития сельскохозяйственной отрасли членов ЕАЭС на 2021–2030 годы показывает положительную динамику производства и торговли. В долгосрочном прогнозируемом периоде ожидается последовательный рост валового производства сельского хозяйства во всех государствах-членах [22]. Так, в 2025 году по ЕАЭС ожидается увеличение валового производства продукции отрасли в хозяйствах всех категорий в сравнении с 2020 годом на 17%, в 2030 году – на 31,3 процента. Рост производства продукции сельского хозяйства будет обеспечен в большей степени за счет увеличения производства продукции животноводства, в частности, свиноводства и птицеводства. Валовой надой молока в прогнозируемом периоде увеличится на 16,8% до 54,8 млн тонн. В 2030 году согласно долгосрочному прогнозу валовой сбор зерна в сравнении с 2020 годом увеличится на 21,6% до 180,2 млн т, масличных культур – на 66,3% до 43,2 млн тонн. Согласно долгосрочным прогнозам численность занятых в сельском хозяйстве в целом по ЕАЭС в 2025 году в сравнении с 2020 годом уменьшится на 12% до 5,6 млн чел., в 2030 году – на 21,9% до 5 млн человек. По прогнозу производительность труда в аграрном секторе в 2025 году увеличится на 33% в сравнении с 2020 годом, к 2030 году – на 68,1 процента. Это станет возможным благодаря

102 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

значительным вложениям капитала в отрасль, внедрению технологических инноваций, роботизированных комплексов, которые позволят повысить эффективность самих бизнес-процессов и их управление, импортозамещение, а также сокращению численности занятых в сельском хозяйстве. Эффектом станет «переход населения» в профессии других отраслей. На выгоды концентрации указывает и положительный эффект масштаба, так, наращивание факторов производства влечет опережающий рост выручки и, как следствие, повышение эффективности затрат.

Заключение. В результате аналитического исследования были выявлены следующие ключевые направления в стратегическом управлении пространственным развитием отдельных отраслей сельского хозяйства.

Стратегическое управление пространственным развитием отрасли требуют качественно новые инструменты, которые рассматривают не пассивные прогнозы падения экономики, а целевые модели ее роста, альтернативные сценарии пространственного развития отраслей: возможные, желаемые, вероятные.

В современных условиях в пространственном развитии отдельных отраслей сельского хозяйства определяющими являются эффекты государственных программ развития отрасли, развитие интеграции стран-членов ЕАЭС, новые формы расчетов в международной торговле, развитие качественной системы образования, цифровая экономика. Государственные вложения в развитие инфраструктуры цифровой экономики на сельских территориях могут улучшить условия жизни населения регионов; местные власти получают возможность эффективнее решать вопросы, находящиеся в их компетенции. Это также будет способствовать развитию мелкого предпринимательства на сельских территориях и способствовать диверсификации сельской экономики.

Субъективность управления на современном этапе развития отрасли до сих пор является проблемой. Данные исследования позволяют сделать вывод о недостатках в системе управления, которые сдерживают комплексное экономическое развитие субъектов России в сельском хозяйстве, позволяют нерационально использовать ресурсы, в том числе производственные, финансовые, а также в области управления. Так, в 2020 г. только в трех федеральных округах индекс соотношения рентабельности реализованной продукции был выше среднего уровня.

Эффект концентрации производства сельскохозяйственной продукции (в различных формах: кластер, проект развития, сектор и др.) обуславливает лучшие практики принятия управленческих решений, увеличение капитала, сужение специализации, притяжение инноваций, увеличение выхода товарной продукции и доли экспорта, развитие базовой и производственной инфраструктуры.

В новых экономических условиях основными задачами стратегического управления пространственным развитием сельского хозяйства становятся обеспечение продовольственной независимости и увеличение экспортной составляющей сельскохозяйственной продукции, что

предполагает создание соответствующей системы управления внешними и внутренними факторами пространственного развития отдельных отраслей сельского хозяйства. Такая система стратегического управления в перспективе должна включать, кроме уже существующих, ряд функциональных подсистем:

- стратегическое управление объектом, включая системы планирования и прогнозирования, организацию мониторинга и контроля;
- управление кадровой политикой отрасли, включая образовательные институты развития;
- управление проектами комплексного развития, включая инновации и цифровизацию отрасли;
- международные, интеграционные, межотраслевые и межхозяйственные взаимодействия, включая создание новых отраслевых институтов развития в сельском хозяйстве, например, ЕАЭС АГРО.

Использование сценарного планирования в стратегическом управлении пространственным развитием отдельных отраслей сельского хозяйства – это часть технологии стратегического планирования в современных экономических условиях. Обоснование прогнозов станет основой целеполагания для планирования деятельности образовательных учреждений региона и формирования баланса потребностей отрасли в кадровом потенциале и ресурсах. Обоснованные прогнозы сделают возможным корректировку долгосрочных и среднесрочных программ развития в отраслевом и территориальном аспектах, а также позволят оценить перспективы пространственного развития отдельных отраслей, увидеть различные варианты событий начиная с сельских районов и заканчивая макрорегионом. Результаты исследования, связанного с обеспечением отдельных отраслей сельского хозяйства Южно-Сибирского макрорегиона управленческим кадровым составом, показывают, что трудовые ресурсы не в полной мере соответствуют потребностям региона, имеет место несогласованность решений управленческих институтов по формированию и реализации государственной политики занятости населения. Для принятия научно обоснованных управленческих решений необходимо создание методического инструментария оценки и прогнозирования развития кадрового потенциала на всех уровнях. Авторами проведены исследования по обоснованию тесноты, направлению и видам математической функции корреляционно-регрессионного анализа между выборочными величинами, определяющими потребность в управленческих кадрах отрасли сельского хозяйства Южно-Сибирского макрорегиона. На основе анализа выполнены прогнозы показателей на среднесрочную перспективу. Произведенные расчеты позволили выявить общую потребность в управленческих кадрах с высшим профессиональным образованием для отрасли, а также подтвердить гипотезу о направлении зависимости спроса на управленческие кадры от общих тенденций изменения в экономике. Согласно данным исследования потребность в управленческих кадрах Южно-Сибирского макрорегиона в аграрном секторе экономики до

2025 года будет находиться в пределах 9,9–10,8% от общего уровня занятых в отрасли. При прогнозировании значений использованы расчеты как на основе имеющихся трендов (инерционный сценарий), так и на основе благоприятного развития событий (целевой сценарий).

В целях выполнения функций государственного стратегического планирования и прогнозирования, связанности, гибкости и адаптивности планов и прогнозов, организации и контроля их выполнения в режиме реального времени, а также создания необходимых условий для вовлечения частных инвесторов в достижение национальных целей в отрасли сельского хозяйства, предлагается создание органа исполнительной власти штабного типа – Государственного комитета по целевому развитию отраслей сельского хозяйства.

В пространственном развитии отраслей сельского хозяйства перспективы концентрации зернового производства остаются и в качестве направлений повышения конкурентоспособности отрасли, и в качестве фактора, в значительной степени определяющего уровень развития общего агропродовольственного рынка интеграции ЕАЭС. Основой стратегического управления агропромышленной политикой ЕАЭС является эффективная реализация ресурсного потенциала государств организации для оптимизации объемов производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и продовольствия, удовлетворения потребностей общего аграрного рынка, а также наращивания экспорта сельскохозяйственной продукции.

Библиографический список к главе 4

1. Батов Г.Х. Проблемы использования цифровых технологий в сельском хозяйстве и возможные пути их разрешения (на примере Северо-Кавказского федерального округа) / Г.Х. Батов, С.К. Шардан, Т.М. Шогенов // АПК: экономика, управление. – 2021. – №10. – С. 40–46.
2. Бельский В.И. Преимущества и проблемы цифровизации сельского хозяйства / В.И. Бельский // Проблемы экономики. – 2019. – №1 (28). – С. 12–19.
3. Брагина З.В. Приоритеты социально-экономического развития сельских территорий в условиях глобальных вызовов / З.В. Брагина, Т.М. Василькова, Н.Н. Горбина [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 198 с.
4. Бурмистрова А.А. Состояние и возможности развития сельского хозяйства в России / А.А. Бурмистрова, Н.К. Родионова, И.С. Кондрашова // Проблемы современной экономики. – 2013. – №3 (47). – С. 424–425.
5. Галушка А.С. Кристалл роста к русскому экономическому чуду / А.С. Галушка, А.К. Ниязметов, М.О. Окулов. – М., 2021. – 360 с.
6. Евразийский экономический союз. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// www.eaeunion.org](https://www.eaeunion.org)
7. Жуплей И.В. Теоретические аспекты цифровизации сельского хозяйства России / И.В. Жуплей // Развитие агропромышленного комплекса в условиях цифровой экономики: сборник научных трудов III Национальной научно-практической конференции. – Кинель: Самарский государственный аграрный университет, 2021. – С. 22–25.

8. Задворнева Е.П. Об инструментах реализации цифровой повестки механизмов управления сельским хозяйством в рамках ЕАЭС / Е.П. Задворнева // Образование, инновации, цифровизация: взгляд регионов сборник научных трудов по материалам Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2022. – С. 193–196.

9. Задворнева Е.П. Составляющие механизма управления сельским хозяйством в современных экономических условиях / Е.П. Задворнева // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2022. – №8 (90). – С. 115–123.

10. Иванова О.Е. Цифровая трансформация сельскохозяйственных организаций / О.Е. Иванова, Ю.И. Шмидт, И.В. Жуплей // Экономика и предпринимательство. – 2021. – №10 (135). – С. 903–908.

11. Иванова О.Е. Цифровые технологии ведения бизнеса / О.Е. Иванова, Ю.И. Шмидт // Экономика и предпринимательство. – 2021. – №10 (135). – С. 700–706.

12. Козубенко И.С. «Интернет вещей» в управлении агропромышленным комплексом / И.С. Козубенко, И.В. Балабанов // Техника и оборудование для села. – 2017. – №8. – С. 46–48.

13. Колоскова Ю.И. Оценка потенциала отрасли АПК Красноярского края к освоению цифровой экономики / Ю.И. Колоскова, З.Е. Шапорова // Современная экономика: актуальные проблемы, задачи и траектории развития: материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. – Курск: Курская государственная сельскохозяйственная академия им. профессора И.И. Иванова, 2020. – С. 191–195.

14. Ломоносов Д.А. Экономические аспекты применения технологии точного земледелия в Приморском крае / Д.А. Ломоносов, И.В. Жуплей, Д.В. Мухина [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2020. – №8 (121). – С. 1260–1263.

15. Оборин М.С. Повышение эффективности управления сельскохозяйственными услугами на основе внедрения цифровых технологий / М.С. Оборин // Ars Administrandi (Искусство управления). – 2019. – Т. 11. №2. – С. 220–236.

16. Развитие сельского хозяйства геостратегических территорий России. Монография / под науч. ред. акад. РАН А.И. Алтухова. – М.: Научный консультант, 2022. – 300 с.

17. Распоряжение Правительства РФ от 12.04.2020 г. №993-р «Об утверждении Стратегии развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_350437/

18. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2021: стат. сб. / Росстат. – М., 2021. – 1112 с.

19. Россия в цифрах. 2020: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2020 – 550 с [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/>

20. Семкин А.Г. Пространственное развитие и управление стратегией социально-экономического роста отдельных макрорегионов / А.Г. Семкин, Е.П. Задворнева // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2022. – №9 (91). – С. 60–71.

21. Семкин А.Г. Системный подход как инструмент стратегического управления пространственным развитием сельского хозяйства / А.Г. Семкин, Е.П. Задворнева // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2022. – №1 (83). – С. 108–114.

22. Семкин А.Г. Стратегическое планирование в управлении развитием отраслей сельского хозяйства на современном этапе / А.Г. Семкин, Е.П. Задворнева // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2022. – №10. – С. 64–77.

23. Семкин А.Г. Формирование стратегии пространственного развития в сфере управления кадровым потенциалом сельского хозяйства / А.Г. Семкин // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2021. – №4 (73). – С. 100–113.

24. Сипиц С.О. Цифровые платформы в процессе управления агропродовольственными системами с учетом долгосрочных климатических изменений / С.О. Сипиц, И.А. Романенко, Н.Е. Евдокимова // Экономика сельского хозяйства России. – 2021. – №9. – С. 4–11.

106 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

25. Статистический ежегодник по продовольствию, сельскому и лесному хозяйству Германии: BMEL, 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bmel.de/EN/Home/home_node.html
26. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года», утвержденная распоряжением Правительства от 13.02.2019 г. №207-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sudact.ru/law/rasporiazhenie-pravitelstva-rf-ot-13022019-n-207-r/>
27. Ушачёв И.Г. Долгосрочный прогноз развития сельского хозяйства России на базе экономико-математической модели / И.Г. Ушачёв, М.В. Харина, В.С. Чекалин // Проблемы прогнозирования. – 2022. – №3. – С. 64–77.
28. Ушачев И.Г. Развитие цифровых технологий в сельском хозяйстве как составная часть аграрной политики / И.Г. Ушачев, А.В. Колесников // АПК: экономика, управление. – 2020. – №10. – С. 4–16.
29. Шмидт Ю.Д. Цифровизация бизнес-процессов в сельском хозяйстве: «за» и «против» / Ю.Д. Шмидт, И.В. Жуплей // Экономика АПК региона в условиях внешних и внутренних угроз: вызовы, задачи и тренды развития: мат. Национальной (Всероссийской) науч.-практ. конф. – Уссурийск, 2020. – С. 254–259.
30. Шмидт Ю.И. К вопросу о цифровой трансформации сельского хозяйства / Ю.И. Шмидт, И.В. Жуплей // Инновационные технологии в АПК: проблемы и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2021. – С. 266–270.
31. Форум по перспективам сельского хозяйства. Департамент сельского хозяйства США. Официальный сайт WASDE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.usda.gov/oce/commodity/wasde>

ГЛАВА 5

DOI 10.31483/r-104735

Хазиева Камиля Фаридовна

Янковская Дина Геннадьевна

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

***Аннотация:** состояние и уровень использования материальных ресурсов являются следствием воздействия всех аспектов финансово-хозяйственной деятельности. С учетом специфики деятельности производственного предприятия как системы и как процесса предложены рекомендации по ускорению оборачиваемости материальных ресурсов с точки зрения производственного кругооборота. Результаты работы имеют методическую ценность для коммерческих организаций в практике управления материальными ресурсами, при выявлении резервов роста эффективности их использования. Составлена и предложена структурно-логическая схема этапов комплексного анализа материальных ресурсов предприятия с учетом отраслевых особенностей. Апробирована методика анализа на примере одного из производственных предприятий. Даны рекомендации по повышению эффективности использования материальных ресурсов.*

***Ключевые слова:** методика экономического анализа, материальные ресурсы, факторный анализ, этапы анализа, отраслевой анализ.*

***Abstract:** the state and level of use of material resources are the consequence of the impact of all aspects of financial and economic activity. Taking into account the specifics of the printing house's activity as a system and as a process, recommendations are proposed to accelerate the turnover of material resources from the point of view of the production cycle. The results of the work have methodological value for commercial organizations in the practice of material resources management, in identifying reserves for increasing the efficiency of their use. The structural and logical scheme of the stages of the complex analysis of the material resources of the enterprise, taking into account the industry features, has been compiled and proposed. The method of analysis has been tested on the example of one of the printing enterprises. Recommendations are given to improve the efficiency of the use of material resources.*

***Keywords:** methodology of economic analysis, material resources, factor analysis, stages of analysis, industry analysis.*

В современных условиях хозяйствования все в большей мере возрастает необходимость повышения эффективности и рациональности

108 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

финансового менеджмента предприятий, в том числе в отношении управления материальными ресурсами.

Материальные ресурсы, выступая в качестве предметов труда, являются важным фактором финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой отраслевой принадлежности.

Изучение различных подходов определения сущности материальных ресурсов позволило констатировать, что каждый автор при определении экономической категории вкладывает в основу определенное свойство материальных ресурсов. Часть авторов придерживается мнения, что материальные активы являются имуществом, которое может использоваться как для производства продукции, так и для управленческих нужд [9, с. 12]. Другие считают, что материальные ресурсы являются результатом труда, вложенного в них на более ранних стадиях, например, во время добычи [7, с. 17]. Также существует мнение о том, что материальные ресурсы являются частью материально производственных запасов, которые в свою очередь являются активами, используемыми в производстве [10, с. 19].

Все вышеперечисленные подходы к определению сущности материальных ресурсов не являются взаимоисключающими, они употребляются в тождественном значении, и каждое из них принимает во внимание свой, определенный признак. Именно совокупность всех признаков материальных ресурсов позволяет всецело рассмотреть и определить их экономическую сущность.

На основе рассматриваемых определений предложена авторская трактовка экономической сущности материальных ресурсов. Материальные ресурсы являются одним из важных элементов, используемых для производства продукции, оказания работ или услуг. Их первоисточником является как природа, когда речь идет о сырье, так и труд человека, когда говорится о полуфабрикатах. Материальные ресурсы всецело влияют на конечную стоимость производимого товара, в связи с этим появляется необходимость их правильного определения и учета.

Материальные запасы (ресурсы) обслуживают производственно-коммерческий цикл компании [3, с. 38], поэтому важны качественные и количественные их характеристики. Наличие у предприятия материальных запасов в оптимальном составе и достаточном объеме является серьезной предпосылкой для его нормального функционирования и обеспечения конкурентоспособности в условиях рынка [1, с. 90].

В научной литературе и профессиональных публикациях методология анализа использования материальных ресурсов предприятия освещена широко, вместе с тем в отраслевом аспекте эта тема остается актуальной и продолжает вызывать научно-практический интерес.

Обобщая универсальные методические подходы, изложенные Г.В. Савицкой [15], В.В. Ковалевым [8] и другими исследователями, предлагаем дополнить существующую методику введением комплексного поэтапного анализа материальных ресурсов предприятия с учетом отраслевых особенностей деятельности. Схема этого процесса представлена на рисунке 1.

В целях повышения эффективности анализа необходимо принимать во внимание специфику производственного предприятия как системы и как процесса, которые соответственно определяют особенности анализа материальных ресурсов. Так, в производственном предприятии основные расходы связаны с производством, но практически нет расходов, связанных с хранением товаров и их реализацией. На предприятии основным элементом материальных ресурсов являются затраты в незавершенном производстве. По мнению авторов, использование предприятиями предложенной схемы в процессе организации анализа материальных ресурсов позволит обеспечить его упорядоченность и планомерность.

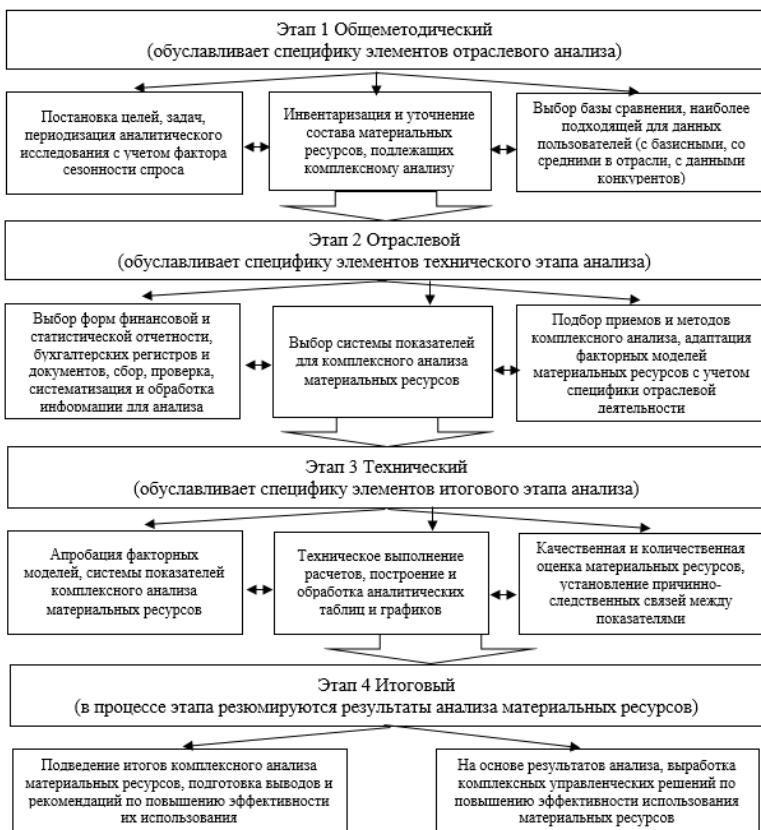


Рис. 1. Структурно-логическая схема организационных этапов комплексного анализа материальных ресурсов предприятия с учетом отраслевых особенностей *

* авторская разработка.

Начинать анализ материальных ресурсов целесообразно с оценки их состава, структуры и динамики. Это необходимо для определения степени их влияния на общую стоимость имущества предприятия, на стоимость оборотных активов и получения предварительного вывода об их состоянии на момент анализа.

На характер структуры материальных ресурсов влияют такие факторы, как специфика конкретного вида деятельности; эффективность планирования производства и продаж; принятый порядок взаимоотношений с поставщиками (надежность поставок; сезонность доставки; отдаленность поставщиков от потенциальных потребителей); несоответствие объемов спроса на материальные ресурсы возможностям производства; стохастичный характер спроса на материальные ресурсы; техническое состояние основных средств, когда запасы сырья и материалов до устранения неполадок не используются в производственном процессе; инфляционные ожидания по изменению цен на сырье, материалы и цен на реализуемую продукцию. Вертикальный (структурный) анализ необходим для определения удельного веса отдельных элементов материальных ресурсов в общем их объеме, в объеме оборотных активов и активов предприятия в целом.

Под структурой материальных ресурсов понимается соотношение между отдельными элементами материальных запасов в общей их величине. Обладая информацией о доле каждой составляющей материальных ресурсов, можно сформулировать определенные выводы о качестве управления ресурсами. Например, существенное преобладание доли запасов в структуре оборотных активов может быть связано с увеличением объема закупок сырья и материалов, а также с ростом затрат в незавершенном производстве вследствие удорожания сырья и материалов, увеличения длительности производственного цикла. В то же время снижение доли материальных ресурсов в части сырья и материалов, при одновременном увеличении удельного веса дебиторской задолженности, является следствием чрезмерного кредитования покупателей и отвлечением средств из производственного цикла путем замораживания в дебиторской задолженности [15].

Анализ ряда специализированных источников показал, что потери от дефицита материальных ресурсов могут составлять от 1 до 34% прибыли компаний [2, с. 1753]. Создание запасов позволяет снизить вероятность возникновения дефицита, а, следовательно, и уменьшить экономический убыток от него. Изучение структуры материальных ресурсов создает основу для прогнозирования ожидаемых изменений в их составе в будущих периодах.

Состав и структуру материальных ресурсов важно также оценивать с точки зрения ликвидности, то есть их способности трансформироваться в денежные средства. Говоря о ликвидности предприятия в среднесрочной перспективе, подразумеваем наличие у него материальных ресурсов в сумме, достаточной при их мобилизации для погашения краткосрочных обязательств [13]. Здесь целесообразно проводить анализ коэффициентов ликвидности при мобилизации запасов и текущей ликвидности, так как материальные ресурсы формируют значительную часть оборотных активов.

Под динамикой материальных ресурсов понимается изменение их размера в заданном периоде. Для оценки динамики исчисляются как абсолютные величины (абсолютные приросты), так и относительные показатели (темпы прироста).

После того как проанализированы структура и динамика материальных ресурсов, приступают к изучению эффективности их использования. Эффективность какого-либо процесса оценивается посредством относительных величин (коэффициентов). Обобщая известные методологические подходы, можно заключить, что процесс анализа эффективности использования материальных ресурсов включает следующие шаги:

- оценка их обеспеченности и отдачи в процессе производства;
- анализ оборачиваемости материальных ресурсов;
- оценка с точки зрения их доходности.

Для оценки обеспеченности материальными ресурсами применяется показатель доли запасов в оборотных активах, для анализа отдачи в процессе производства используются показатели материалоотдачи и материалоёмкости.

Для анализа оборачиваемости используются показатели, характеризующие скорость оборота: прямой (количество оборотов) и обратный (длительность одного оборота) коэффициенты оборачиваемости материальных ресурсов в целом и по их видам (сырьё и материалы, затраты в незавершенном производстве, готовая продукция и прочие материальные ресурсы) [14, с. 540].

Для анализа доходности исчисляются коэффициенты рентабельности материальных ресурсов (запасов) и оборотных активов в целом.

В ходе анализа существенное значение имеет выявление и измерение причинно-следственных связей между факторными и результирующими показателями. Для оценки силы влияния отдельных факторов на изменение уровня эффективного использования материальных ресурсов применяются способы статического и динамического факторного анализа. Исходя из задач исследования, факторный анализ ликвидности при мобилизации запасов является отдельным шагом оценки эффективности использования материальных ресурсов.

В качестве информационной базы в нашем исследовании выступает условно-смоделированное предприятие ООО «FLEX». Основной вид деятельности – производство пластмассовых изделий для упаковывания товаров.

Показатели структуры и динамики материальных ресурсов исследуемого предприятия, сгруппированные по составу исходя из их отношения к воспроизводственному процессу, представлены в таблице 1. Для анализа использованы сведения смоделированной годовой финансовой отчетности предприятия за 2019–2021 гг. В качестве базисного периода рассматривается 2019 г., в качестве отчетного – 2021 г.

Таблица 1

Структура и динамика материальных ресурсов ООО «FLEX» за 2019–2021 гг.

Виды активов	2019 год		2020 год		2021 год		Изменения		Средне- годовой уд. вес, %
	млн руб.	уд. вес, %	млн руб.	уд. вес, %	млн руб.	уд. вес, %	млн руб.	темп роста, %	
Внеоборотные активы, в том числе	4453,2	58,9	5401,3	58,7	7749,5	58,4	3296,3	174,0	58,65
Основные средства	3289,2	43,5	3166,1	34,4	3554,3	26,8	265,1	108,1	34,89
Оборотные активы, в том числе	3 110,7	41,1	3 796,1	41,3	5 530,2	41,6	2419,6	177,8	41,35
Запасы, в том числе	1701,3	22,5	1 731,0	18,8	2 271,2	17,1	570,0	133,5	19,47
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	417,8	5,5	418,3	4,5	501,9	3,8	84,1	120,1	4,62
затраты в незавершенном производстве	1 279,5	16,9	1 307,5	14,2	1 762,6	13,3	483,1	137,8	14,80
готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные	3,8	0,1	5,1	0,1	6,6	0,0	2,8	173,7	0,05
расходы будущих периодов	0,2	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	- 0,1	50,0	0,00
Дебиторская задолженность	1 367,3	18,1	1 817,1	19,8	3 094,3	23,3	1727,0	226,3	20,38
Денежные средства и финансовые вложения	31,8	0,4	234,7	2,6	151,8	1,1	120,0	477,5	1,37
Прочие оборотные активы	10,3	0,1	13,2	0,1	13,0	0,1	2,6	125,2	0,13
Активы	7563,9	100,0	9197,4	100,0	13 279,7	100,0	5715,8	175,6	100,00

* Рассчитано автором на основе данных финансовой отчетности.

За 2019–2021 гг. доля запасов составила в среднем 19,5% от совокупных активов с тенденцией снижения с 22,5% до 17,1% за исследуемый период. Вместе с тем наблюдается тенденция абсолютного прироста запасов (увеличение составило 570 млн руб. или 33,5%) до 2271,2 млн руб. по итогам 2021 г.

В силу специфики деятельности производственного предприятия в структуре материальных ресурсов стабильно преобладает незавершенное производство – производственные запасы в среднем на 76,1% представлены затратами в незавершенном производстве и на 23,6% сырьем и материалами. На готовую продукцию приходится менее 0,3% от совокупных запасов. Концентрация запасов в незавершенном производстве является следствием минимизации расходов на хранение запасов и их пополнение исходя их текущих потребностей производства (сырье и материалы, кроме краски и тонера, покупаются партиями под крупные заказы). Вместе с тем, недостаточный запас сырья и материалов может привести к увеличению затрат на их приобретение (при использовании сырья отечественных производителей) и увеличению производственного цикла (при использовании импортного сырья). В обоих случаях, следствием является увеличение себестоимости продукции и, следовательно, рентабельности продаж.

Следует отметить, что за 2019–2021 гг. наблюдается прирост по всем элементам запасов. Однако за период исследования темпы роста запасов (133,5%) ниже как темпов роста оборотных активов (177,8%), так и совокупных активов (темп роста 175,6%).

В то же время средства из производственного цикла отвлекаются в финансовый цикл, о чем свидетельствуют высокие темпы роста дебиторской задолженности за 2019–2021 гг. (226,3%). Данная динамика на фоне значительного снижения доли сырья и материалов в активах (сократилась на 1,7% до 3,8%) характеризует снижение эффективности использования запасов ООО «FLEX» за 2019–2021 гг.

Показатели эффективности использования материальных ресурсов представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика показателей эффективности использования материальных ресурсов ООО «FLEX» за 2019–2021 гг.

Показатель	2019г.	2020г.	2021г.	Отклонение		Среднее значение
				2020 г. от 2019 г.	2021 г. от 2020 г.	
Доля запасов в текущих активах, %	54,69	45,60	41,07	– 9,09	– 4,53	47,12
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, %	55,89	57,21	57,99	1,32	0,78	57,03
Собственные оборотные средства, млн руб.	2 849	68 632	– 421 319	65 783	– 489 951	– 116 613
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами, ед.	1,67	39,65	– 185,50	37,97	– 225,15	– 48,06
Материалоотдача, руб.	21,83	32,91	27,42	11,08	– 5,48	27,39
Материалоемкость, руб.	0,05	0,03	0,04	– 0,02	0,01	0,04

* Рассчитано автором на основе данных финансовой отчетности.

Таким образом, доля производственных запасов в текущих активах в среднем составляет 47,12% с тенденцией снижения до 41,07% в 2021 г. Данная динамика связана с более интенсивным ростом оборотных активов (совокупный темп роста 177,8%) на фоне менее интенсивного роста запасов (совокупный темп роста 133,5%), что является следствием снижения как остатков незавершенного производства (темп роста 137,8%), так и сырья, и материалов (темп роста 120,1%). Следовательно, в 2020–2021 гг. предприятие не обеспечено требуемыми материалами, так как доля запасов в оборотных активах составляет в этот период менее 50%.

Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции в среднем составляет 57,03% с тенденцией роста до 57,99% в 2021 г., что значительно выше среднестатистического значения по организациям производства пластмассовых изделий РФ (в 2020–2021 гг. составляет 44,5%). Значение показателя означает перерасход по материальным затратам, связанный с ростом их стоимости, опережающий рост цены на продукцию компании. Это свидетельствует о том, что предприятие заключило новые договоры поставки сырья по более высоким ценам. Рост доли материальных затрат в себестоимости продукции свидетельствует о не замкнутом цикле производства. ООО «FLEX» закупает полуфабрикаты у сторонних организаций, не осуществляя их частичное производство внутри предприятия [5, с. 133].

Отрицательно следует оценить отсутствие собственных оборотных средств в 2021г. Так, коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами несмотря на рост с 1,67 ед. до 39,65 ед. в 2020 г., в 2021 г. имеет отрицательную величину (-185,3 ед.). Причина снижения показателя – недостаток собственных оборотных средств в 2021 г. (составил (- 421 319 млн руб.)) вследствие резкого увеличения как задолженности перед кредиторами (прирост за период исследования 184,47% до 4 762,2 млн руб.), так и краткосрочной кредитной нагрузки (прирост за период исследования 233,03% до 1 112,7 млн руб.), повлекшие более интенсивный по сравнению с оборотными активами прирост текущих обязательств (преимущественно долгосрочного, по итогам 2021г. (прирост за период исследования 191,5% до 5 951,6 млн руб.).

В соответствии с проведенным анализом количественной и качественной характеристик использования материальных ресурсов особо осязаемых проблем не выявлено. Значения в пределах нормы, существенных отклонений не имеют. Показатели материалоотдачи и материалоемкости имеют положительные значения [4, с. 37].

Результаты анализа показывают, что коэффициент материалоотдачи вырос в 1,26 раза. В 2019 г. на конец отчетного периода его значение составляло 21,83 руб., а в 2021 г. – 27,42 руб. (рис. 2). Рост данного показателя произошел вследствие увеличения выпуска продукции на 50,95%, при этом стоимость материальных ресурсов увеличилась менее значительно (прирост 33,5%). Рост материалоотдачи ведет к относительной экономии материалов и увеличению объема выпускаемой продукции. Повышение показателя материалоотдачи и соответственно уменьшение материалоемкости свидетельствуют о более эффективном использовании материальных ресурсов и грамотно выстроенной системе закупок.

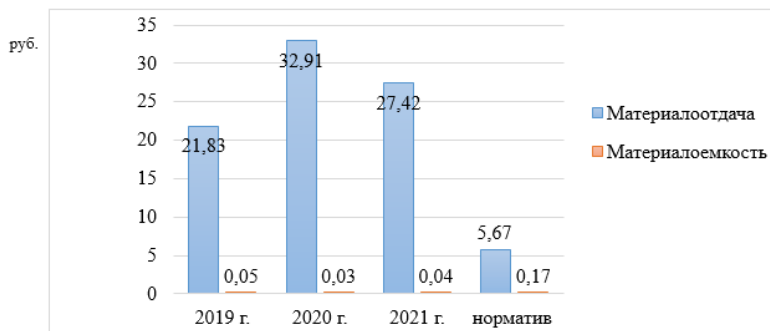


Рис. 2 Нормативные и фактические значения материалоотдачи и материалоемкости ООО «FLEX» за 2019–2021 гг.

**Расчитано автором на основе данных финансовой отчетности и среднестатистических данных по отрасли.*

Коэффициент материалоемкости составил: в 2019 г. – 0,05; в 2020 г. – 0,03; в 2021 г. – 0,04. Снижение материалоемкости позволяет уменьшить себестоимость продукции и повысить ее конкурентные позиции на рынке среди аналогичных товаров. Так, при норме коэффициента 0,17, материалоемкость предприятия за 2019–2021 гг. составила 0,04, а материалоотдача при норме > 5,67 в среднем 27,39.

В целях создания предпосылок для укрепления финансового состояния и повышения ликвидности, предприятию целесообразно стремиться к ускорению оборачиваемости путем наращивания объема продажи продукции и их последовательной трансформации в состав категорий дебиторской задолженности и денежных средств, а далее – согласно стадиям кругооборота – сырье и материалы – производство – готовая продукция...

В ООО «FLEX» за 2019–2021гг. наблюдается повышение интенсивности оборота запасов по их видам (табл. 3). Коэффициент оборачиваемости запасов имеет тенденцию роста с 5,36 оборотов в 2019 г. до 6,06 оборота в 2021 г., как следствие продолжительность одного оборота сократилась на 7,87 дня до 60,23 дня. Повышение интенсивности прохождения запасов в операционном цикле, привело к высвобождению оборотных активов в 2021 г. в сумме 1798,52 млн руб. ($7,87 * ((13764/365) * 6,06)$), что оценивается положительно.

Коэффициент оборачиваемости сырья и материалов ускорился с 21,83 оборота в 2019 г. до 27,42 оборота в 2021 г., как следствие, продолжительность одного оборота сократилась на 3,41 дня до 13,31 дня.

Таблица 3

Динамика показателей оборачиваемости запасов ООО «FLEX»
за 2019–2021 гг.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение		Фактическая величина (средняя)
				2020г. от 2019г.	2021 г. от 2020г.	
Коэффициент оборачиваемости запасов, оборот	5,36	5,91	6,06	0,55	0,15	5,78
Оборачиваемость запасов, дни	68,10	61,78	60,23	– 6,32	– 1,55	63,37
Коэффициент оборачиваемости сырья и материалов, оборот	21,83	24,45	27,42	2,62	2,97	24,57
Оборачиваемость сырья и материалов, дни	16,72	14,93	13,31	– 1,80	–,62	14,99
Коэффициент оборачиваемости затрат в незавершенном производстве, оборот	7,13	7,82	7,81	0,70	–0,01	7,59
Оборачиваемость затрат в незавершенном производстве, дни	51,21	46,66	46,74	– 4,55	0,08	48,21
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции и товаров для продажи, оборот	2399,70	2 005,44	2085,54	–394,26	80,10	2163,56
Оборачиваемость готовой продукции и товаров для продажи, дни	0,15	0,18	0,18	0,03	– 0,01	0,17

**Расчитано автором на основе данных финансовой отчетности.*

В 2021 г. произошло замедление оборачиваемости затрат в незавершенном производстве (снижение к 2019 г. составило 0,68 оборота) до 7,81 оборота. Длительность одного оборота снизилась на 4,47 дня до 46,74 дней, что значительно выше уровня цикла производства работ организаций, осуществляющих полиграфическую деятельность.

Коэффициент оборачиваемости готовой продукции очень высокий (в среднем за период исследования составляет 2163,6 оборота), продолжительность одного оборота в среднем не превышает 0,2 дня, что является следствием отсутствия залеживания продукции и ее реализации в течении пяти часов с момента выпуска из производства (отгрузка покупателю с конвейера).

Итак, за 2019–2021 г. наблюдается ускорение оборачиваемости по всем видам запасов, однако длительность нахождения оборотных активов в производственных запасах значительно выше среднеотраслевых значений предприятий типографии (рисунок 3). При расчете среднеотраслевых данных учитывались организации, величина активов которых составляет более 10 тыс. руб. и выручка за год превышает 100 тыс. руб. Из расчета также исключались организации, отчетность которых имела существенные арифметические отклонения от правил составления бухгалтерской отчетности [16].

Объемы и качество управления запасами напрямую влияют на уровень ликвидности активов предприятия и косвенно на рентабельность. В экономических публикациях используются разные модели рентабельности. Так, Г.В. Савицкая отмечает, по какому показателю прибыли ведется расчет, в частности, по чистой прибыли [5, с. 20]; в других публикациях [11] данное обстоятельство не отмечается. На наш взгляд, это методическое решение принимается субъектом анализа, исходя из аналитических задач и информационного обеспечения.

Таблица 4

Показатели рентабельности запасов ООО «FLEX» за 2019–2021 гг.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение		Фактическая величина (средняя)
				2020 г. от 2019г.	2021 г. от 2020г.	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Среднегодовая стоимость оборотных средств, млн руб.	3 369,37	3 453,40	4 663,17	84,03	1209,78	3 828,65

1	2	3	4	5	6	7
Среднегодовая стоимость производственных запасов, млн руб.	1 688,16	1 716,14	2 001,12	27,97	284,98	1 801,81
Материальные производственные затраты, млн руб.	4 433,98	4 869,35	6 931,52	435,37	2062,17	5 411,62
Чистая прибыль, млн руб.	189,20	636,73	419,82	447,53	– 216,91	415,25
Рентабельность оборотных активов, %	5,62	18,44	9,00	12,82	– 9,43	11,02
Рентабельность производственных запасов, %	11,21	37,10	20,98	25,90	– 16,12	23,10
Рентабельность произведенных материальных затрат, %	4,27	13,08	6,06	8,81	– 7,02	7,80

**Рассчитано автором на основе данных финансовой отчетности.*

Рентабельность как оборотных активов, так и производственных запасов в целом за 2019–2021 гг. имеет тенденцию роста (таблица 4). Так, рентабельность текущих активов возросла на 3,38% до 9% в 2021 г., данная динамика связана с более высокими темпами увеличением чистой прибыли (темп роста 221,9%) в исследуемом периоде по сравнению с ростом среднегодовой стоимости оборотных активов (темп роста 138,4%). Вместе с тем, уровень доходности оборотных активов ниже среднеотраслевого значения рентабельности оборотных средств за 2021 г [16].

Рентабельность производственных запасов за 2019–2021 гг. также возрастает (увеличение составило 9,77%) до 20,98%, несмотря на существенное увеличение в 2020 г. до 37,1%. Рост доходности запасов в период исследования связан с более интенсивным ростом чистой

прибыли (прирост 121,9%) на фоне менее интенсивного увеличения среднегодовой стоимости запасов (прирост 18,54%).

Рентабельность произведенных материальных затрат возрастает с 4,27% в 2019 г. до 6,06% в 2021 г. (средневзвешенное значение 7,8%), то есть на каждый рубль потребленных в производстве материальных затрат предприятие в среднем получает 7,8 копеек чистой прибыли.

Следует отметить, что снижение рентабельности в 2021 г. по сравнению с 2020 г. связана со значительной величиной прибыли вследствие увеличения объемов потребления гибкой упаковки в период пандемии (увеличение заказов готовой еды, увеличение потребления продуктов питания).

Таким образом, за три исследуемых года уровень оборачиваемости и рентабельности материальных ресурсов имеет тенденцию к повышению, и предприятию важно сохранить такое качество, чтобы создать условия для обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности в ближайшей и отдаленной перспективе.

Коэффициенты ликвидности запасов ООО «FLEX» за 2019–2021 гг. представлены в таблице 5.

Таблица 5

Динамика коэффициентов ликвидности запасов ООО «FLEX» за 2019–2021 гг.

Показатель	Норматив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение		Фактическая величина (средняя)
					2020 г. от 2019 г.	2021 г. от 2020 г.	
Коэффициент ликвидности при мобилизации запасов, ед.	0,5–0,7	0,55	0,46	0,38	- 0,08	- 0,08	0,46
Коэффициент текущей ликвидности, ед.	≥2	1,00	1,02	0,93	0,02	- 0,09	0,98

**Расчитано автором на основе данных финансовой отчетности.*

Из таблицы 5 видно, что уровень ликвидности предприятия в 2020–2021 гг. по сравнению с 2019 г. имеет тенденцию снижения и значительно ниже установленных нормативов. Снижение уровня текущей ликвидности (сократился на 0,07 ед. до 0,93 по итогам 2021 г. при нормативе от 2 и выше) оценивается отрицательно, оно вызвано более интенсивным ростом текущих обязательств (прирост 91,5%) по сравнению с оборотными активами (прирост 77,78%). Следует отметить, что коэффициент текущей ликвидности ниже среднеотраслевого значения предприятий отрасли за 2021г. (норматив составил 1,6 ед.) [16].

Коэффициент ликвидности при мобилизации запасов определяет степень зависимости предприятия от своих запасов при мобилизации средств для покрытия краткосрочных обязательств, его значение снижается на 0,17 ед. до 0,38 ед. по итогам 2021 г. (при нормативе 0,5–0,7). Данная динамика связана с интенсивным ростом текущих обязательств (прирост 91,5%) по сравнению с производственными запасами (прирост 33,5%). Низкое значение коэффициентов ликвидности свидетельствует о недостаточности оборотных средств для погашения обязательств.

Учитывая, что эффективность управления запасами напрямую влияет на уровень ликвидности предприятия, в частности на коэффициент ликвидности при мобилизации запасов, проведем факторный динамический анализ с использованием способа цепной подстановки влияния показателей на динамику коэффициента в 2021 г. по сравнению с 2019 г. по исследуемому предприятию (таблица 6).

Таблица 6

Результаты факторного анализа влияние факторов на динамику коэффициента ликвидности при мобилизации запасов ООО «FLEX» в 2021 г.

Фактор	Изменение фактора, млн руб.	Влияние на резуль­тативный показатель, ед.
1. Изменение запасов всего, в том числе:	569,96	0,1834
1.1. изменение сырья и материалов	84,10	0,0271
1.2. изменение затрат в незавершенном производстве	483,10	0,1554
1.3. изменение готовой продукции	2,80	0,0008
1.4. изменение прочих запасов	– 0,10	0,0000
2. Изменение краткосрочных обязательств, в том числе:	2 843,72	– 0,3492
2.1. изменение краткосрочных кредитов	635,24	– 0,1240
2.2. изменение кредиторской задолженности	2 180,59	– 0,2234
2.3. изменение прочих краткосрочных обязательств, не включенных в предыдущие группы	27,89	– 0,0018
Итого влияние факторов на резуль­тативный показатель	– 0,17	– 0,1658

**Расчитано автором.*

Итак, коэффициент ликвидности при мобилизации запасов в 2021 г. по сравнению с 2019 г. сократился на 0,17 в результате влияние указанных в таблице 6 факторов:

1. Влияние производственных запасов в целом:

В результате увеличения производственных запасов в целом в 2021 г. по сравнению с 2019 г. на 569,96 млн руб., результативный показатель возрос на 0,18 ед., в том числе:

1.1) влияние сырья и материалов: в результате увеличения сырья и материалов в 2021 г. по сравнению с 2019 г. на 84,1 млн руб., результативный показатель возрос на 0,03 ед.;

1.2) влияние затрат в незавершенном производстве: в результате увеличения затрат в незавершенном производстве в 2021 г. по сравнению с 2019 г. на 483,1 млн руб., коэффициент ликвидности при мобилизации запасов увеличился на 0,16 ед.;

1.3) влияние готовой продукции: в результате увеличения остатков готовой продукции в 2021 г. по сравнению с 2019 г. на 2,8 млн руб., результативный показатель возрос на 0,0008 ед.;

1.4) влияние прочих запасов: учитывая незначительное значение и динамику прочих запасов в период исследования (увеличились на 0,1 млн руб.), они практически не оказали влияния на динамику коэффициента ликвидности при мобилизации запасов;

2. Влияние краткосрочных обязательств в целом:

В результате увеличения краткосрочных обязательств в целом в 2021 г. по сравнению с 2019 г. на 2843,72 млн руб., результативный показатель сократился на 0,35 ед., в том числе:

2.1) влияние краткосрочных кредитов: в результате увеличения краткосрочных кредитов в 2021 г. по сравнению с 2019 г. на 635,24 млн руб., сокращение результативного показателя составило 0,12 ед.;

2.2) влияние кредиторской задолженности: в результате увеличения задолженности перед кредиторами (прирост в 2021 г. по сравнению с 2019 г. составил 2180,59 млн руб.), коэффициент ликвидности при мобилизации запасов существенно сократился (снижение на 0,22 ед.);

2.3) влияние прочих краткосрочных обязательств: в результате увеличения прочих краткосрочных обязательств в 2021 г. по сравнению с 2019 г. (возросли на 27,89 млн руб.), результативный показатель сократился не существенно (снижение составило 0,002 ед.).

Итак, существенное отрицательное влияние на уровень ликвидности компании при мобилизации запасов оказало увеличение задолженности перед кредиторами (снижение на 0,22 ед.) и рост текущей кредитной нагрузки (снижение на 0,12 ед.). В то же время увеличение запасов за счет незавершенного производства и запасов сырья нивелировало отрицательное влияние роста краткосрочных обязательств, увеличив результативный показатель на 0,16 ед. и 0,03 ед. соответственно.

Таким образом, применение вышеуказанной методики анализа использования материальных ресурсов позволило комплексно оценить данный бизнес-процесс: по уровню ликвидности, рентабельности, отдачи в производственном процессе, доходности. Результаты анализа позволяют заключить, что в исследуемом периоде наблюдается низкий уровень эффективности использования материальных ресурсов, так как несмотря на рост материалоотдачи, рентабельности и оборачиваемости в период исследования, их уровень значительно ниже среднеотраслевых значений. Кроме того, коэффициенты ликвидности и обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, отражают близкую вероятность наступления несостоятельности в ближайшее время. Поэтому на данном предприятии необходимо реализовать следующие меры:

- 1) направление средств, высвобождаемых за счет оптимизации дебиторской задолженности, на пополнение запасов;
- 2) снижение кредитной нагрузки за счет высвобождения средств от оптимизации дебиторской задолженности.

Снижение кредитной нагрузки позволит снизить себестоимость сырья и материалов в связи с тем, что кредит был привлечен на пополнение оборотных активов (текущую производственную деятельность), и, как следствие повысить эффективность использования материальных ресурсов компании.

Кроме того, в целях совершенствования использования материальных ресурсов необходимо:

- проводить работу по рациональной организации учета материальных запасов;
- экономное и рачительное использование материальных запасов;
- проведение работы по совершенствованию организации материально-технического снабжения в целях своевременного обеспечения бесперебойной работы производства и снижения себестоимости закупки сырья и материалов.

На наш взгляд, к главным причинам возникновения финансово-экономических проблем также следует отнести то, что многие предприятия пока недооценивают роль финансово-экономического анализа в повышении эффективности использования материальных ресурсов. Аналитическая компонента использования материальных ресурсов должна стать неотъемлемой частью управляющей подсистемы предприятия.

Библиографический список к главе 5

1. Адилаева Г. Совершенствование методики анализа оборотных активов предприятий // С. Нааматов атындагы НМУнун Жарчысы журналы. – 2015. – №2. – С. 90–94.
2. Anderson E.T., Fitzsimons G.J., Simester D.I. Measuring and mitigating the cost of stock-outs // Management Science. – 2017. – №52. – P. 1751–1763.

3. Батурина Н.А. Аналитические обоснования эффективности использования краткосрочных финансовых вложений / Н.А. Батурина // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №20. – С. 38–43.
4. Байдыбекова С.К. Анализ эффективности использования производственных ресурсов предприятия / С.К. Байдыбекова // Финансовый менеджмент. – 2021. – №2 – С. 31–41
5. Данилова А.С. Стратегическое управление ресурсным потенциалом // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2019. – №7. – С. 132–134.
6. Дацко Е.П. Место аналитического обеспечения управления оборотными активами в общей системе управления предприятием / Е.П. Дацко, Л.В. Гнилицкая // Актуальные вопросы современной науки. – 2013. – №28. – С. 224–232.
7. Дрожжина И.В. Аналитический учет материально-производственных запасов / И.В. Дрожжина, С.В. Кириллова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №2–1. – С. 99–102
8. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2017. – 985 с.
9. Латыпова М.Н. Учет материально-производственных запасов / М.Н. Латыпова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: nsportal.ru (дата обращения: 16.05.2021).
10. Левкович О.А. Бухгалтерский учет / О.А. Левкович, И.Н. Тарасевич. – 13-е изд. – Минск: Амалфея, 2020. – 632 с.
11. Липчиу Н.В. Эффективность использования оборотного капитала в организациях и направления ее повышения / Н.В. Липчиу, А.А. Юрченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/effektivnost-ispolzovaniya-oborotnogo-kapitala-v-organizatsiyah-i-napravleniya-ee-povysheniya> (дата обращения: 02.05.2022).
12. Лытнева Н.А. Бухгалтерский учет / Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. – 2-е изд. – М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2019. – 512 с.
13. Морозова В.Л. Проблема формирования рациональной структуры оборотных активов «платежеспособной» организации / В.Л. Морозова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/problema-formirovaniya-ratsionalnoy-struktury-oborotnyh-aktivov-platezhеспособной-organizatsii> (дата обращения: 11.05.2022).
14. Полянская Н.М. Анализ оборотных активов предприятия: организационно-методические основы и практика применения / Н.М. Полянская // Экономический анализ. – 2018. – Т. 17. №3. – С. 539–561.
15. Савицкая Г.В. Проблемные аспекты исчисления показателей эффективности бизнеса / Г.В. Савицкая // Журнал исследований по управлению. – 2017. – Т. 3. №3. – С. 1–28.
16. Турлович Я.В. Сущность и виды материальных ресурсов, их значение для предприятия / Я.В. Турлович // Молодой ученый. – 2020. – №24 (314). – С. 117–119.
17. Hai Che, Jack Chen, and Yuxin Chen. Investigating effects of out-of-stock on consumer SKU choice [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.docstoc.com/documents/art-and-literature/childrens-literature/most-recent/> (дата обращения: 10.05.2022).
18. Щербаков В.В. Учет материально-производственных запасов / под ред. В.В. Щербакова. – М.: Юрайт, 2020. – 387 с.

ГЛАВА 6

DOI 10.31483/r-104153

Пинегина Маргарита Владимировна

ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ЗОНА СОВОКУПНОГО РИСКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ НЕЕ

***Аннотация:** в настоящее время все большую актуальность приобретает мониторинг оценки рисков предприятий. Целью работы является определение количественного значения совокупного риска предприятий, который может находиться в двух зонах: одна часть в положительной, а другая – в довольно значительной отрицательной. Результатом исследования является разработка подходов, дающих возможность снизить совокупный риск фирм для того, чтобы вывести его из наиболее опасной отрицательной зоны. Этот результат достигается с помощью применения теоретического метода.*

***Ключевые слова:** деловой риск, финансовый риск, совокупный риск фирмы, вероятность, математическое ожидание, дисперсия, средне-квадратичное отклонение, производственный рычаг, мера операционной зависимости, эффект финансового рычага, совокупный рычаг.*

***Abstract:** currently the business risk assessment monitoring becomes increasingly relevant for enterprises. The aim of the article is to determine to quantitative risk value of aggregate risk of enterprises located in two zones: one part in positive while the other in quite significant negative. The article resulted in development of the approaches enabling the firms to reduce aggregate risk in order to remove it from negative zone. This result is achieved with the help of application theoretical help of theoretical method.*

***Keywords:** aggregate risk, business risk, financial risk, probability, mathematical expectation, variance, standard deviation, degree of financial leverage, effect of financial leverage, degree of total leverage.*

В настоящее время именно риск для многих предприятий становится одним из ключевых показателей это объясняется тем, что, используя мониторинг за количественной оценкой совокупного риска предприятий, риск-менеджеры смогут своевременно принять решения по воздействию на этот вид риска предприятий.

В [14, с. 354] говорится о том что «...риск интерпретируется как возможность отклонения фактических результатов проводимых операций от (ожидаемых) прогнозируемых». В [14, с. 53] отмечается что «...доход предпринимателя может принимать одно из множества возможных значений, однако какое именно – заранее неизвестно, из чего следует, что доход (или иные производные от него показатели, например, такие как чистая прибыль, рентабельность собственного капитала, прибыль на акцию являются случайной величиной». Эти

126 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

величины подчинены как отмечается в [10, с. 380] нормальному закону распределения (рис. 1).

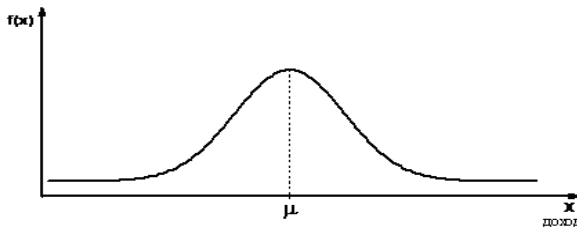


Рис. 1

В [10, с. 380] отмечается также, что «Эта линия (график) определяется законом распределения, которому для непрерывных случайных величин соответствует определенная функция плотности вероятности... Случайная величина X имеет нормальный закон распределения (закон Гаусса) с параметрами α и σ^2 , если ее функция плотности вероятности имеет вид

$$f(x) = \frac{1}{\sigma \sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x - \alpha)^2}{2\sigma^2}}$$

где:

α – среднее значение...

σ^2 – дисперсия случайной величины»

В [9, с. 157–166] описаны все свойства присущие случайным величинам, подчиняющимся нормальному закону распределения.

Статья 2 ГК РФ говорит о том, что «предпринимательской является осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, товарами, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке»

Для того, чтобы эффективно управлять рисками фирмы, необходимо, в первую очередь классифицировать основные риски, которым подвергаются предприятия, а затем определить:

- показатели, которые могут быть использованы в качестве количественной меры каждого из основных рисков;
- информацию необходимую для формирования количественной оценки этих показателей;
- методы возможного воздействия как на выявленные виды риска.

Существуют различные классификации рисков, однако, в данной статье мы будем придерживаться наиболее простой из них, данной в работе [16, с. 143–145], где к основными видам риска фирмы

относится: деловой риск, финансовый риск, и совокупный риск предприятия.

Рассмотрим более подробно каждый из вышеперечисленных рисков.

В [4, с. 359–360] отмечается, что «...если фирма не пользуется заемными средствами и потому не платит процентов, ее активы численно равны собственному капиталу, а рентабельность инвестированного капитала равна рентабельности обыкновенного (собственного) капитала (Return on Equity, ROE)... Следовательно производственный риск финансово независимой (leverage free) может измеряться среднеквадратичным отклонением ее ожидаемой ROE, σROE В принципе некоторая степень риска неотделима от деятельности фирмы. Это ее производственный риск»... В [4, с. 386] «финансовый риск – это дополнительный риск, налагаемый на держателей обыкновенных акций в результате решения о финансировании путем привлечен и/или за счет привилегированных акций». В [16, с. 146] дается определение совокупному риску предприятий, который «...представляет собой сумму делового и финансового риска». Совокупный риск определяется так:

Совокупный риск = Деловой риск + Финансовый риск». Таким образом, для определения этого риска, используется формула:

$$\sigma = \sigma' + \sigma''$$

где: σ – совокупный (общий, корпоративный) риск;

σ' – производственный риск; σ'' – финансовый риск.

Необходимо отметить, что к финансовым рискам относятся и валютные риски, которые достаточно подробно рассмотрены в работе [13, с. 2], отмечается, что «Этим рискам подвергаются различные фирмы и прежде всего фирмы, ведущие внешнеэкономическую деятельность. Отметим, что валютный риск возникает при изменении курса валюты между подписанием внешнеторгового соглашения и осуществлением платежа по нему, при этом экспортер несет риск понижения курса валюты цены, так как он получит меньшую реальную стоимость в валюте своей страны по сравнению с контрактной, в то время как валютный риск импортера обусловлен возможностью повышения курса валюты цены, так как эквивалент в валюте платежа повышается.» По данным [1] средние курсы валют в долларах и евро и долларах по отношению к рублю приведены в 2022 году приведены в табл. 1.

Таблица 1

	Доллар к рублю	Евро к рублю
Январь	75.8837	85.9393
Февраль	77.4048	87.7638
Март	104.081	114.7127
Апрель	77,9161	84.5887
Май	64.777	67.6243
Июнь	57.2694	60.1826
Июль	58.1515	59.1097
Август	60.3502	61.3485
Сентябрь	60.3483	60.3485

В [2, с. 1] отмечается, что «ЦБ резко повысил учетную ставку до 20%, а президент ввел резкие валютные ограничения, что искусственно снизило спрос на покупку зарубежной валюты, кроме того, экспортерам было предписано продавать 80% своей валютной выручки. Все эти меры позволили оперативно стабилизировать курс рубля по отношению ко всем мировым валютам. На какое-то время укрепило национальную валюту и решение о переводе торговли российским газом за рубли». Таким образом, курс рубля к приведенным в таблице валютам стал меняться незначительно по отношению к вышеприведенным валютам, в результате чего их влияние на финансовые риски предприятия стало весьма незначительным.

В [14, с. 62] отмечается, что наиболее важными показателями для собственников фирмы являются рентабельность собственного капитала (ROE) и прибыль на акцию EPS. Соответственно, именно их количественные изменения положены в основу определения количественной меры рассмотренных выше видов риска, т.е. (σ ROE) и (σ EPS).»

В [11, с. 46] отмечается, что для оценки различных видов риска могут быть использованы как качественные, так и количественные методы, однако «Исследование только количественного метода позволяет более точно (численно) сравнивать риски...»

Следует отметить, что для определения количественной оценки всех вышеперечисленных видов риска могут быть использованы следующие показатели:

σ^2 ROE – дисперсия рентабельности собственного капитала;

σ^2 EPS – дисперсия прибыли на акцию (если организация является акционерным обществом);

σ ROE – величина среднеквадратичного отклонения рентабельности собственного капитала;

σ EPS – величина среднеквадратичного отклонения прибыли на акцию.

В дальнейшем в качестве основного количественного показателя различных видов риска предприятия будет использоваться (σ ROE), так как этот показатель может использоваться предприятиями различных форм собственности, в то время, как (σ EPS.) может быть использован корпорациями.

Существует два основных источника информации для определения количественной оценки этого показателя: количественные оценки вероятности значений случайной величины (ROE), которые могут быть реализованы в будущем. Эти оценки определяются экспертами, которые формируют спектр вероятностей, используемый для определения математического ожидания, дисперсии и среднеквадратичного отклонения рентабельности собственного капитала- ROE.

В [3, с. 181–183 и в 14, с. 54–56] приведены формулы для расчета этих упомянутые выше показатели риска:

1) $ROE_e = \sum_{i=1}^n ROE_i \times P_i$ – математическое ожидание случайной величины ROE (ожидаемое значение ROE),

2) $\sigma^2_{roe} = \sum_{i=1}^n (ROE_i - ROE_e)^2 \times p_i$, дисперсия случайной величины ROE;

3) $\sigma_{roe} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (ROE_i - ROE_e)^2 p_i}$, среднеквадратичное отклонение случайной величины ROE, представляющее собой арифметическое значение корня квадратного из ее дисперсии, очевидно, что чем больше σ_{roe} , тем больше риск.

В данных формулах:

n – количество значений, которое может принять случайная величина ROE;

P_i – вероятность реализации i -го исхода, которая задается экспертами;

ROE_i – значение случайной величины ROE при реализации i -го исхода.

Другим источником информации служат временные ряды, на основе которых определяются оценки вышеперечисленных показателей. В [3 и 13] приведены формулы:

для определения оценки математического ожидания используется формула:

$$ROE_e = \frac{\sum_{i=1}^N ROE_i}{N},$$

Оценка дисперсии осуществляется на основе формул

$$\underline{\sigma}_{\text{roe}}^2 = \frac{\sum_{i=1}^N (\text{ROE}_i - \text{ROE}_e)^2}{N \text{ (если } N < 30)}$$

$$\underline{\sigma}_{\text{roe}}^2 = \frac{\sum_{i=1}^N (\text{ROE}_i - \text{ROE}_e)^2}{N \text{ если } N > 30}.$$

Оценка стандартного отклонения представляет собой арифметическое значение корня квадратного оценки дисперсии:

$$\underline{\sigma}_{\text{roe}} = \sqrt{\underline{\sigma}_{\text{roe}}^2}$$

где:

ROE_e – оценка математического ожидания ROE;

$\underline{\sigma}_{\text{roe}}^2$ – оценка дисперсии ROE;

ROE_i – значение i -го члена временного ряда ($i = 1, \dots, N$);

$\underline{\sigma}_{\text{roe}}$ – значение оценки стандартного отклонения ROE.

N – количество членов временного ряда (выборки).

Необходимо отметить рассмотренные выше различные риски связаны с соответствующими рычагами фирмы, используя которые можно воздействовать на риски предприятий.

В [4, с. 361–362] отмечается, что основными факторами, обуславливающими производственный (деловой) риск являются:

«1. изменчивость спроса. 2. Изменчивость продажной цены. 3. Изменчивость затрат на ресурсы. 4. Возможность регулировать отпускные цены в зависимости от изменения затрат на ресурсы.

5. Способность своевременно организовать производство новой продукции экономичным образом. 6. Степень постоянства затрат: ... Если в составе затрат фирмы высок удельный вес постоянных затрат, которые не снижаются при падении спроса, то для фирмы характерен относительно высокий уровень производственного риска. Этот фактор называется операционным левэрижем (operating leverage).

Каждый из вышеприведенных факторов частично определяется особенностями отрасли, к которой принадлежит фирма, но каждый из них до некоторой степени может регулироваться менеджерами»

В [10, с. 430] отмечается, что «Степень влияния каждого из перечисленных факторов во многом определяется внешне экономической средой». Очевидно, что что в 2022 году эта среда для предприятий РФ не является благоприятной. Очевидно, что в 2022 году, на большинство предприятий РФ оказали воздействие внешние факторы. В [10, с. 430] отмечается, что «Однако, в наибольшей степени

менеджмент предприятия может воздействовать на последний из выше перечисленных показателей – структура затрат фирмы... этот показатель оказывает существенное влияние на риск и доходность любого бизнеса.» Под структурой затрат подразумевается производственный рычаг фирмы (degree of operating leverage – DOL), для количественной оценки данного показателя в [10, с. 429–430] отмечается, что «деловой риск предприятия обусловлен воздействиями как внешней, так и внутренней среды». Очевидно, что наиболее значимым фактором в 2022 году, для большинства предприятий страны стало воздействие внешних факторов. В тоже время, необходимо отметить, что менеджмент предприятия может воздействовать на деловой риск фирмы, используя основные рычаги: производственный, финансовый и совокупный, которые влияют на совокупный риск фирмы.

Производственный рычаг фирмы (degree of operating leverage – DOL), для количественной оценки которого можно использовать формулу, приведенную в [Лука с 449]

$$DOL = \frac{EBIT + FC}{EBIT},$$

EBIT – величина прибыли до выплаты процентов и налогов;

V – величина переменных затрат на единицу продукции.

В [10, с. 449] отмечается что: «1. При одинаковых суммарных издержках чем выше (ниже) доля постоянных затрат тем выше (ниже) уровень операционного рычага; 2. Чем ближе (дальше) расположен плановый показатель по отношению к точке безубыточности, тем выше «ниже будет уровень операционного рычага; 3. Положительное воздействие рычага начинает проявляться лишь после того, как предприятие преодолело точку безубыточности своей деятельности. Достижение уровня безубыточности вознаграждается прибытью быстро растущей с увеличением сбыта каждой дополнительной единицы продукции. 4. По мере дальнейшего увеличения объема продаж и удаления от точки безубыточности уровень эффекта финансового рычага снижается, Каждый последующий процент прироста объема продаж приводит к нарастающему темпу прироста объема прибыли. Соответственно при любом снижении объемов продаж прибыль будет падать более быстрыми темпами. 5. Рост доли постоянных затрат даже при снижении переменных издержек на единицу продукции всегда ведет к необходимости выбора стратегии, нацеленной на рост объемов реализации».

Как уже отмечалось выше, другим основным видом риска является финансовый риск. Формулой, для расчета меры финансовой зависимости, приведенной в [10, с. 453], является:

$$\langle DFL = \frac{EBIT}{EBIT - I} \rangle$$

EBIT – прибыль до выплаты процентов и налогов;

I – сумма выплачиваемых кредитов по займам.

132 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

Необходимо отметить, что финансовый рычаг для фирмы может иметь как положительное, так и отрицательное значение. Для того, чтобы определить влияние финансового рычага на деятельность фирмы в [14, с. 40] приведена формула для определения количественной оценки эффекта финансового рычага:

$$\ll \text{EFL} = (1 - t) \times (\text{ROA} - \text{I}_D) \times \text{D/E},$$

где: t – ставка налога на прибыль (в долях); ROA – экономическая рентабельность активов (в % или долях); I_D – средняя процентная ставка по займам организации (в % или долях); D – величина долговых обязательств (ден. ед.); E – величина собственного капитала (ден. ед.).

Для того чтобы эффект финансового рычага оказывал положительное воздействие на чистую прибыль предприятия и производные от нее показатели, необходимо, чтобы дифференциал был положительным (т.е. необходимо, чтобы выполнялось условие $\text{ROA} > \text{I}_D$).

Если значение дифференциала является положительным, то любое увеличение финансового рычага вызывает еще большее увеличение чистой прибыли, рентабельности собственного капитала и прибыли на акцию.

Если значение дифференциала является отрицательным, то любое увеличение рычага вызывает еще большее снижение чистой прибыли, рентабельности собственного капитала и прибыли на акцию.»

Источник [1, с. 1] приводит следующие данные по ставкам рефинансирования, отраженными в табл. 2.

Таблица 2

Дата	Ставка рефинансирования
14 февраля 2022г	9,5%
с 28 февраля 2022г	20%
с 11 апреля 2022г.	17%
с 4 мая	11%
с 14 июня	9,5%
с 25 июля	8%
С 18 сентября	7,5%

Очевидно, что к середине года у предприятий начала появляться возможность заработать на использовании заемных средств.

В то же время в [2, с. 2] отмечается, что «Курс рубля начал укрепляться после ввода западных санкций. После резкого ослабления свыше 104 долл. за рубль национальная валюта начала усиливать свои позиции 18 марта ставка была зафиксирована на прежнем уровне, 10 апреля ЦБ. снизил ее до 17% годовых, 29 апреля до 14, 26 мая ключевая ставка была уменьшена до 11%, а 10 июля вернулась к до кризисному уровню... На резкое укрепление рубля повлияло сразу несколько факторов, включая перевод нефтегазовых расчетов с недружественными странами на «рублевую схему оплаты.»

В [14, с. 51] отмечается, что «совместное влияние операционного и финансового рычагов, известно как эффект общего (совокупного) рычага (degree of total leverage) – DTL и представляет собой произведение их уровней:

$$DTL = DFL * DOL = \dots = \frac{PQ - VQ}{PQ - VQ - FC - I} \gg$$

В приведенной формуле совокупного рычага: Q – объем продаж; P – цена продукции; V – переменные затраты на единицу продукции; FC – постоянные затраты; I – сумма выплачиваемых кредитов по займам. Необходимо отметить, что для некоторых предприятий совокупный риск, а соответственно и σ_{ROE} могут быть весьма незначительными. (Верхняя часть рисунка 2), в то время как, некоторые из выживших в 2022 году фирм, могут оказаться в таком положении, что определенная часть их совокупного риска находится в отрицательной зоне, для таких фирм необходимо проанализировать какие меры ей нужно предпринять. для того, чтобы выйти из этой зоны.

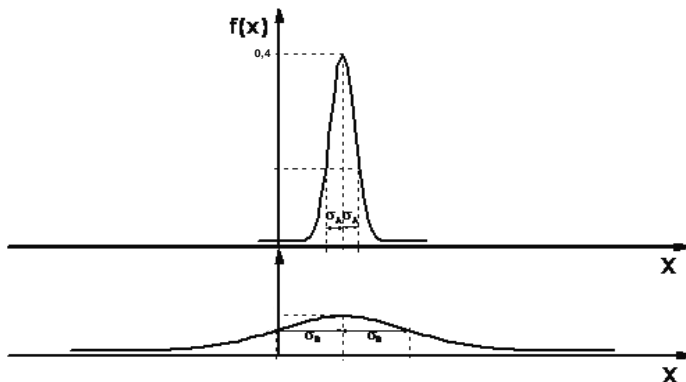


Рис. 2. Графическая иллюстрация совокупных рисков фирмы, где в качестве X выступает ROE

Воздействовать на совокупный риск фирмы можно применяя следующую последовательность действий:

- определить значение выбранного финансового показателя в определенный момент времени (в качестве значений этого показателя лучше всего выбрать ROE, который распределен по нормальному закону), помня о том что σ_{ROE} значение этого показателя, изначально находится в двух зонах: в первой из них – σ_{ROE} фактические значения этого показателя находится в отрицательной зоне, т.е. $(-3 \sigma_{ROE} \leq \sigma_{ROE} \leq 0)$, а вторая в положительной зоне, т.е. зоне, где $(0 \geq \sigma_{ROE} \geq + 3 \sigma_{ROE})$.

Необходимо, заметить, что, в качестве интервала в, котором могут выбраны также интервалы:

$-(-2\sigma_{ROE} \leq \sigma_{ROE} \leq 0)$ и $(0 \geq \sigma_{ROE} \geq +2\sigma_{ROE})$;

$-(-\sigma_{ROE} \leq \sigma_{ROE} \leq 0)$ и $(0 \geq \sigma_{ROE} \geq +\sigma_{ROE})$;

а также другие интервалы, задаваемые риск-менеджерами фирм. Необходимо отметить, что в дальнейшем мы будем использовать интервалы: $(0 \leq \sigma_{ROE} \leq -3\sigma)$ и $(0 \geq \sigma_{ROE} \geq +3\sigma_{ROE})$.

Какая бы информация ни использовалась предприятием, изначально необходимо определить величину отрицательной зоны, в которой в настоящее время находится σ_{ROE} , т.е. нужно количественно оценить интервал $(-3\sigma_{ROE} \leq \sigma_{ROE} \leq 0)$, т.е. интервал риск ROE в котором является отрицательной. Для этого можно воспользоваться стандартным (нормированным) распределением [15, с. 298], у которого $\mu=0$ а $\sigma=1$ С помощью стандартного нормального распределения можно представить любое нормальное распределение. Таблица вероятностей для стандартного нормального распределения, содержит вероятность того, что имеющая стандартное нормальное распределение величина Z, принимает значение меньше некоторого заданного числа z»

$$P(\alpha < Z < \beta) = \Phi\left(\frac{\beta - \mu_{ROE}}{\sigma_{ROE}}\right) - \Phi\left(\frac{\alpha - \mu_{ROE}}{\sigma_{ROE}}\right)$$

где:

$\alpha \leq 0$ (это начало входа риска показателя σ_{ROE} в отрицательную зону, т.е. в зону, где $\sigma_{ROE} \leq 0$);

β – конец отрицательной зоны, в качестве которого может быть использовать $(-3\sigma_{ROE})$;

μ – математическое ожидание, принимаемое случайной величиной ROE:

$$Z = \frac{ROE - \mu_{ROE}}{\sigma_{ROE}}$$

Нужно сказать, что вычисление вероятности попадания фактического значения рентабельности собственного капитала в отрицательную зону риска: $(-3\sigma_{ROE} \leq \sigma_{ROE} \leq 0)$ является достаточно простым, так как для этого можно использовать широко известные таблицы, приведенные в [15, с. 299–302]. Для этого необходимо воспользоваться преобразованием:

$$Z1 = \Phi\left(\frac{(-3\sigma_{ROE}) - \mu_{ROE}}{\sigma_{ROE}}\right) - \Phi\left(\frac{0 - \mu_{ROE}}{\sigma_{ROE}}\right)$$

$$Z2 = \frac{[0 - \mu_{ROE}]}{\sigma_{ROE}};$$

где:

σ_{ROE}

Z1 – начало отрицательной зоны, в которой σ_{ROE} находится в отрицательной зоне $\sigma_{ROE} \leq 0$

Z2 – конец отрицательной зоны, в которой σ_{ROE} выбранный показатель принимает отрицательное значение.

Тогда вероятность того, что фактически возможное значение ROE попадет в диапазон отрицательных значений равна:

$$\Phi(Z1) - \Phi(Z2).$$

Для того, чтобы попытаться обеспечить выход из этой отрицательной зоны, можно использовать следующие варианты.

1. Величина среднеквадратичного отклонения ROE уменьшается, а величина математического ожидания этого показателя – μ остается на прежнем уровне.

2. Величина среднеквадратичного отклонения ROE уменьшается, а величина математического ожидания этого показателя – μ увеличивается.

Определим, последовательность действий, необходимых для использования первого из рассмотренных выше вариантов.

Обозначив разность между первоначальной величиной σ_{ROE} и его новым значением σ_{ROE}' через $\Delta \sigma_{ROE}$, получим, что

$\Delta \sigma_{ROE} = \sigma_{ROE} - \sigma_{ROE}'$, тогда для того чтобы фактическое значение σ_{ROE} оказалось в положительной зоне, необходимо, чтобы новые значения как α' , так и β' увеличилась бы на одну и ту же величину $\Delta \sigma_{ROE}$, при этом, чтобы новые значения как α' , так и β' имели бы положительное значение, т.е.: $\beta' = -3(\sigma_{ROE} - \Delta \sigma_{ROE}) \geq 0$, а $\alpha' = \alpha - 3(\sigma_{ROE} - \Delta \sigma_{ROE}) \geq 0$ и, фактическое значение σ_{ROE} оказалось в положительной зоне, необходимо, чтобы новые значения как α' , так и β' увеличилась бы на одну и ту же величину σ_{ROE} , при этом, чтобы новые значения как α' , так и β' имели бы неотрицательное значение:

$$3\alpha' = 3\alpha - 3(\sigma_{ROE} - \Delta \sigma_{ROE}) \leq X \leq \beta' = \beta - 3(\sigma_{ROE} - \Delta \sigma_{ROE}) = 3\beta'. \text{ а}$$

$$\alpha' - \beta' = [\Phi(Z') - \Phi(Z'2)], \text{ где:}$$

$$Z'1 = \Phi\left(\frac{(-3\sigma_{ROE}') - \mu_{ROE}}{\sigma_{ROE}'}\right) - \Phi\left(\frac{0 - \mu_{ROE}}{\sigma_{ROE}'}\right)$$

$$Z'2 = \frac{\sigma_{ROE}' - \mu_{ROE}}{\sigma_{ROE}'}$$

Рассмотрим второй вариант, который предполагает, что величина σ_{ROE} уменьшается, а μ_{ROE} увеличивается, т.е. величина σ_{ROE} уменьшиться на величину $\Delta \sigma_{ROE}$, а величина μ_{ROE} увеличится на величину $\Delta \mu_{ROE}$, тогда $\mu_{ROE}' = \mu_{ROE} + \Delta \mu_{ROE}$, а $\sigma_{ROE}' = \sigma_{ROE} - \Delta \sigma_{ROE}$. тогда соответствующие новому интервалу, в котором фактические значения финансового показателя, будет иметь положительное значение составит:

$$\alpha' = \alpha - \Delta \sigma_{ROE}'; \beta' = \beta - \Delta \sigma_{ROE}', \text{ а } \mu_{ROE}' = \mu_{ROE} + \Delta \mu_{ROE}'$$

Следовательно:

$$\beta' - \mu_{ROE}' \alpha' - \mu_{ROE}'$$

$$P(\alpha' < Z < \beta') = \Phi\left(\frac{\beta'}{\sigma_{ROE}'}\right) - \Phi\left(\frac{\alpha'}{\sigma_{ROE}'}\right)$$

Таким образом, для того чтобы вероятность того, что σ_{ROE} оказалось вне отрицательной зоны риска, необходимо, чтобы как указано в [15].

Значение $-\mu$

$Z = \frac{\sigma}{\sigma_{ROE}'}$, тогда:

$$Z1 = \frac{-3\sigma_{ROE}' - \mu_{ROE}' - \mu_{ROE}' \mu_{ROE}' + \Delta' \mu_{ROE}'}{\sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' - \Delta \sigma_{ROE}'} = -3 - \frac{\mu_{ROE}' \mu_{ROE}' + \Delta' \mu_{ROE}'}{\sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' - \Delta \sigma_{ROE}'}$$

$$Z2 = \frac{3\sigma_{ROE}' - \mu_{ROE}' - \mu_{ROE}' \mu_{ROE}' + \Delta' \mu_{ROE}'}{\sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' - \Delta \sigma_{ROE}'} = 3 - \frac{\mu_{ROE}' \mu_{ROE}' + \Delta' \mu_{ROE}'}{\sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' \sigma_{ROE}' - \Delta \sigma_{ROE}'}$$

где:

$Z1$ – наименьшее значение которое соответствует

$$-3\sigma_{ROE}' = -3(\sigma_{ROE} - \Delta \sigma_{ROE}');$$

$Z2$ – наибольшее значение, которое соответствует

$$3\sigma_{ROE}' = 3(\sigma_{ROE} - \Delta \sigma_{ROE}');$$

Очевидно, чтобы возникла возможность реализовать:

- первый из рассмотренных вариантов предприятию нужно попытаться воздействовать на вышеперечисленные факторы, от которых зависит как производственный, так и финансовый рычаги фирмы (причем эффект финансового рычага должен стать положительным);

- второй вариант, предполагает, что предприятию нужно по возможности увеличить величины математического ожидания рентабельности собственного капитала (ROE) для этого фирме нужно попытаться увеличить ее чистую прибыль и снизить ее совокупный риск, выведя его из отрицательной зоны.

Библиографический список к главе 6

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bankiros.ru/>
2. Беккер И. Доллар по 200: каким может быть курс рубля к концу года / И. Беккер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbs.ru>
3. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс / Ю. Бригхем, Дж. Хьюстон. – СПб.: Питер, 2009.
4. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс в двух томах / Бригхем Ю., Гапенски Л. – СПб., 2004. – Т. 1. 497 с.; Т. 2 – 664 с.
5. Камагуров И.С. Классификация рисков деятельности предприятия / И.С. Камагуров // Инновационная наука. – 2021. – №4.
6. Каранина Е.В. Управление рисками организации: учебник / Е.В. Каранина, О.А. Рязанцева. – Киров: ВятГУ, 2018. – 238 с.
7. Ключевая ставка – контур норматив // СПС «КонсультантПлюс».
8. Кремер Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика / Н.Ш. Кремер. – М.: Юнити, 2001. – 542 с.
9. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2007. – 765 с.

10. Максименко В.Н. Основные подходы к анализу и оценке рисков информационной безопасности / В.Н. Максименко // Экономика и качество связи. – 2017. – №2.
11. Панягина А.Е. Подходы к пониманию и классификации рисков / А.Е. Панягина // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2012. – №6.
12. Пинегина М.В. Современные подходы к определению количественной оценки валютных рисков. Экономические исследования и разработки. Финансы, денежное обращение и кредит / М.В. Пинегина // Эмпирические исследования и разработки. – 2019. – №9.
13. Пинегина М.В. Финансовый менеджмент в примерах и задачах / М.В. Пинегина. – М.: Всероссийская академия внешней торговли; Министерство экономического развития России, 2010. – 159 с.
14. Сигал Э. Практический бизнес: статистика. – М.; СПб.; Киев, 2002. – 1051 с.
15. Ли Ч.Ф. Финансы корпораций: теория, методы, практика / Ч.Ф. Ли, Дж.И. Финнерти. – М.: Инфра-М, 2000. – 685 с.

ГЛАВА 7

DOI 10.31483/r-104522

Галкина Елена Валерьевна

МЕТОДИКА АУДИТА И АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

Аннотация: в работе раскрывается последовательность проведения аудита и связанного с ним анализа одного из разделов бухгалтерского учета – аудит и анализ расчетов с поставщиками (подрядчиками) и покупателями (заказчиками). Методами исследования явились общий логический и структурно-динамический анализ, а также общенаучный метод дедукции. Результатом исследования стала методика проведения аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками, проиллюстрированная модельными примерами.

Ключевые слова: аудит, анализ, расчеты, поставщики, покупатели.

Abstract: the paper reveals the sequence of audit and related analysis of one of the accounting sections – audit and analysis of settlements with suppliers (contractors) and buyers (customers). The research methods were general logical and structural-dynamic analysis, as well as the general scientific method of deduction. The result of the study was a methodology for auditing settlements with suppliers and contractors, illustrated by model examples.

Keywords: audit, analysis, calculations, suppliers, buyers.

Планирование аудита

Аудит является общепризнанным эффективным инструментом внешнего подтверждения содержания финансовых отчетов компаний. Вопросы аудита расчетов с поставщиками и покупателями составляют значительную часть работы по аудиторской проверке расчетных операций клиента. В научных статьях аудит данных расчетов рассматривается как в целом (например, в работах [2–5; 7–9; 14; 15; 17]), так и по отдельным аспектам ([1; 6; 10–12; 16]) или отраслям экономики (работа [13]). Ниже представлена методика как обязательного, так и инициативного аудита.

Подготовительный этап аудиторской проверки начинается с изучения системы внутреннего контроля организации. Аудитору следует изучать систему внутреннего контроля для целей планирования аудита и для понимания системы управления субъекта.

Анкета по системе бухгалтерского учета (СБУ) и внутреннего контроля (СВК) позволит провести тестирование этих систем и на его основе получить понимание деятельности аудируемого лица. Пример построения перечня вопросов для тестирования бухгалтерского учета и внутреннего контроля расчетов с поставщиками и покупателями приведен в таблице 1.

Таблица 1

Вид таблицы для тестирования систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета в части расчетов с поставщиками и покупателями (выписка – пример)

Вопросы	Источник информации	Ответ	Оценка риска
1. Совпадение срока подготовки первичного документа и времени совершения операции	Главный бухгалтер, заместитель главного бухгалтера, бухгалтер по расчетным операциям и операциям, кладовщики и другие материально ответственные лица	Да	Низкий
и так далее (количество вопросов не ограничено)			

По результатам проведенного опроса видно, что организация внутреннего контроля функционирует на среднем уровне. Особое внимание нужно обратить аудитору на вопросы, по которым аудиторский риск оценен высоким или средним. Если в модельной организации учтены все базовые методики организации внутреннего контроля, то аудитор может оценить СВК и СБУ как достаточно эффективные, а аудиторский риск – не выше среднего. На основании вопросника разрабатывается план аудита расчетов с поставщиками и покупателями.

Следующим этапом планирования аудита выступает определение уровня существенности. При проверке бухгалтерской отчетности аудитор должен оценить ее искажения, которые он классифицирует как существенные (для решений пользователей бухгалтерской отчетности) или несущественные.

Для расчета уровня существенности необходимо выбрать базовый показатель, что определяется аудитором. Для каждого базового показателя аудитор устанавливает частный уровень существенности. Порядок действий при расчете уровня существенности методом от частного к общему представлен на рисунках 1–3.

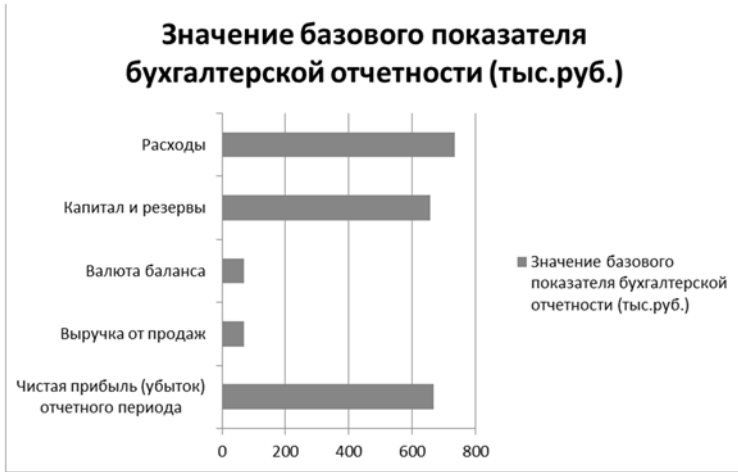


Рис. 1. Перечень и значения базовых (исходных) показателей для расчета уровня существенности (модельный пример)



Рис. 2. Значения частных уровней существенности для базовых показателей (модельный пример)

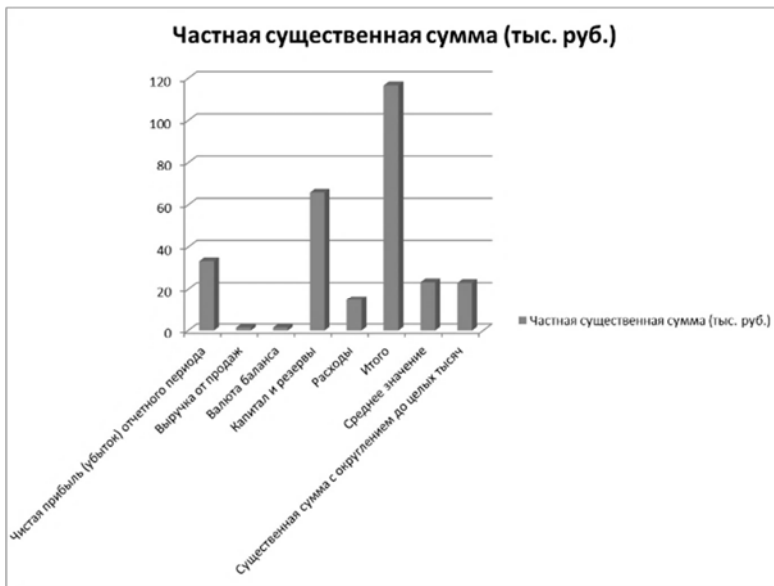


Рис. 3. Значения частных (индивидуальных) существенных сумм (модельный пример)

Расчет существенной суммы при наличии пяти указанных на рисунке 1 показателей производится по формуле (1):

$$C = (\text{ЧП} + \text{В} + \text{ВБ} + \text{КР} + \text{Р}) / 5, \quad (1)$$

где С – существенная сумма;

ЧП – существенная сумма по чистой прибыли за отчетный год;

В – существенная сумма по выручке за отчетный год;

ВБ – существенная сумма по валюте баланса на конец года;

КР – существенная сумма по капиталу и резервам на конец года;

Р – существенная сумма по расходам за отчетный год.

Если для конкретной организации частные показатели существенности незначительно отличаются от среднего, то аудитор принимает решение оставить в окончательном отчете все исходные базовые показатели.

В результате расчета получена средняя величина, равная 23,33 тыс. руб. Ее можно округлить (для оценки искажений по бухгалтерской отчетности) до 23 тыс. руб., что незначительно отличается от среднего значения – менее чем на два процента.

Если аудитор принимает решение использовать методiku оценки уровня существенности от общего к частному, то он устанавливает единый уровень существенности (существенную сумму), а затем

распределяет ее между отдельными статьями отчетности, как правило, пропорционально их долям в общей сумме.

При составлении плана аудита аудитор должен соблюдать требования стандартов к планированию аудита. Планирование аудита должно проводиться в соответствии с общими принципами проведения аудита. Причины внесения значительных изменений в план аудита должны быть документально зафиксированы.

Проведение аудита по существу и обобщение результатов аудита

Проверка договоров с поставщиками и покупателями предполагает контроль содержания договора на его соответствие сути операций, отраженных в учете. Пусть в модельной организации при проверке договоров было выявлено, что заключены договоры купли-продажи, поставки, договоры выполнения работ. При этом все договоры хранятся в юридическом отделе, где они проверяются и визируются. За проверяемый период по договорам с поставщиками нарушений не выявлено, все они заполнены в соответствии с нормативными актами, имеются расчеты сумм договора. Тогда аудитор приходит к выводу, что юридические основания для совершения хозяйственных операций купли-продажи, поставки подтверждены и достоверны. Если это не так, то необходимо выявить ничтожные юридические договоры и проконсультироваться с юристами относительно влияния их на хозяйственные операции. При проверке договоров нарушения, влияющие на бухгалтерскую отчетность, могут быть и не выявлены. Особое внимание уделяется разовым договорам, особенно на крупные суммы.

Аудит организации первичного документирования расчетов с поставщиками и покупателями предполагает проверку учета расчетов с поставщиками и покупателями для оценки качества первичных учетных документов. Аудитор должен проверить наличие всех значимых первичных документов.

Для сверки оправдательных документов можно вести электронные таблицы, как показано на рисунке 4. По данной таблице можно оценить состояние учета поступления материальных ценностей, их оприходования, оплаты поступивших ресурсов, а также операций продажи, начисления и получения выручки, определить надежность заключаемых договоров и соблюдение сторонами их условий, налог на добавленную стоимость по оприходованным и списанным ценностям, по которым нет счетов-фактур. Пусть в модельной ситуации по результатам проведенной выборочной проверки первичных документов нарушений не выявлено.

№ п/п	Наименование поставщика/ покупателя	Приходный/ расходный документ, №, дата	Договор, №, дата	Платежный документ, №, дата	Сверка с учетным регістром
1	2	3	4	5	6
1	1 ООО «З»	Товарная накладная № 8 от 30.09.2022 Счет-фактура № 8 от 30.09.2022	Договор поставки № 5 от 30.09.2022	Платежное поручение № 26 от 30.09.2022, выписка с расчетного счета от 30.09.2022	Оборотно-сальдовая ведомость по счету 60.01, контрагент ООО «З»
2	2 ООО «К»	Товарная накладная № № 80 от 15.12.2022 Счет-фактура № № 80 от 15.12.2022	Договор поставки № 23 от 23.01.2022	Платежное поручение № 34 от 15.12.2022, выписка с расчетного счета от 15.12.2022	Оборотно-сальдовая ведомость по счету 62.01, контрагент ООО «К»

Рис. 4. Контроль договоров и первичных документов по расчетам с поставщиками и покупателями (выписка)

При проверке срочности отражения фактов хозяйственной деятельности в учете аудитор устанавливает причины отклонений по каждой операции между датой ее совершения и сроком регистрации в учете, их влияние на проверяемый отчетный период. В модельной организации поступившие первичные документы поступают в бухгалтерию от сотрудника, который курирует поступление и отпуск ценностей, а также выдачу и получение денег (по операциям оплаты).

Аудитор проводит арифметическую проверку (пересчет) первичных документов, он должен просмотреть, правильно ли выделен НДС, совпадают ли суммы в накладных, счетах-фактурах и насколько полно поступила или перечислена оплата. Следует сверить поступившие документы. Например, сумма накладной должна совпадать с суммой счета-фактуры.

Проверка законности первичной учетной документации, которая отражает операции расчетов с поставщиками и покупателями проводится, чтобы получить свидетельства о том, что каждый первичный учетный документ имеет юридическую силу. Это означает контроль соблюдения организацией формальных требований к документации.

При проверке соблюдения графика документооборота устанавливается наличие или отсутствие графика документооборота по операциям с поставщиками и подрядчиками, его полнота и применение. Проверка полноты и точности отражения реквизитов документа в учетных регистрах посвящена контролю идентичности записей во всех регистрах по одной операции.

Аудитор также проверяет, чтобы все учетные документы за отчетный период были прошиты. По истечении отчетного периода все прошитые, а если нужно (Книга покупок, Книга продаж)

пронумерованные, документы сдаются в архив. В архиве ведется журнал поступивших и выданных папок. За наличие и сохранность папок отвечает архивариус.

Затем проводится аудит состояния задолженности поставщиков и покупателей. Проводя аудит, следует провести процедуру инвентаризации или пересчет расчетов с поставщиками и подрядчиками. Ежегодно организация подводит итоги по образовавшему сальдо на данном участке, для обеспечения точности годовой отчетности. По результатам актов сверки заполняется инвентаризационная опись. Опись заполняется, подписывается комиссией и руководителем. Документ сверки выполняет две функции: инвентаризационной описи и акта сверки расчетов с кредитором (тогда этот акт подписывается контрагентом, согласным с суммой задолженности). Таким образом, в организации с налаженным внутренним контролем проводятся сверки расчетов, что подтверждается актами. Пусть в модельной организации отклонений по расчетам нет.

Для выявления просроченной и реальной дебиторской и кредиторской задолженности, числящейся по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», заполняется таблица, которую можно вести в электронном виде, как показано на рисунке 5. Данные в таблицу заносятся из документов аудируемого лица. По результатам оценки данных рисунка 5 видно, что дебиторская и кредиторская задолженность модельной организации подтверждена и является текущей.

№ п/п	Наименование поставщика	Дата возникновения задолженности	Сальдо задолженности на «31» декабря 2022 г.		Соответствие сальдо запросам	
			Дебет	Кредит	Сумма	Примечание
1	2	3	4	5	6	
	ПАО «ОР»	Текущая задолженность по договорам (с неотсроченным сроком погашения)		5000	5000	Сумма подтверждена документами
	1 Счет 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»					

Рис. 5. Оценка реальности задолженности, числящейся по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Дебиторская задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками появляется, когда авансы, выданные организацией, не погашены встречной поставкой ценностей или услуг. Она также может отражаться в результате не поступления в бухгалтерию своевременно первичной документации, поэтому аудиторю нужно запросить информацию о том, что неотфактурованных поставок нет. Дебиторская задолженность, как и кредиторская задолженность, может быть просроченной. Поэтому выполняются процедуры для сверки расчетов с поставщиками и подрядчиками, аналогичные процедурам сверки с другими кредиторами. По данным рисунка 5, в модельной организации задолженность перед поставщиком ПАО «ОР» является кредиторской, а по другим контрагентам отсутствует.

Маловероятные для получения долги выявляются и затем списываются по каждому возникшему обязательству в соответствии с правилами бухгалтерского учета. Пусть в модельной организации не было обнаружено просроченной дебиторской задолженности, а также кредиторской задолженности с истекшим сроком давности по поставщикам и покупателями. В результате проведенной проверки существенных нарушений, приведших к искажению показателей бухгалтерской отчетности, не выявлено.

Аудит бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателями включает проверку оборотов и остатков по счетам учета с поставщиками и покупателями. Пусть на этапе предварительного тестирования систем учета и внутреннего контроля установлено, что бухгалтерский учет в модельной организации ведется с помощью компьютера, используется программа «1С: Бухгалтерия», что является типичным. На основании первичных документов делаются бухгалтерские проводки, то есть формируется журнал хозяйственных операций, который ведется по каждому контрагенту и по каждому субсчету к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Аудитор контролирует правильность корреспонденции счетов синтетического учета по расчетам с поставщиками и покупателями. Для этого на основании учетных регистров по счетам 60 и 62 составляется рабочий документ аудитора – таблица 2. Коды счетов соответствуют рабочему плану счетов.

Таблица 2

Проверка корреспонденции счетов по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (выписка)

№ п/п	Содержание операций	По данным бухгалтерского учета			По данным аудитора			Вывод аудитора
		дебет	кредит	сумма	дебет	кредит	сумма	
1	Оплата с расчетного счета поставщику за товар	60.01	51	9000,00	60.01	51	9000,00	Отклонений нет
2	Приобретение товара у поставщика	41	60.01	9000,00	41	60.01	9000,00	Отклонений нет
3	Получение оплаты на расчетный счет от покупателя товара	51	62.01	2237,00	51	62.01	2237,00	Отклонений нет
4	Выручка от продажи товара	62.01	90.01	2237,00	62.01	90.01	2237,00	Отклонений нет

Арифметические отклонения отсутствуют из-за автоматизации учета. В целом корреспонденции счетов проверяются на соответствие Плану счетов бухгалтерского учета и Инструкции по его применению, утвержденным приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. №94н (с изменениями).

Проверка соответствия данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета. Пусть в модельной организации сопоставление информации учетных регистров показало, что первичные документы проведены по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и корреспондирующим с ними счетам, не отраженных в учете или повторно отраженных операций не обнаружено.

Правильность оборотов и остатков проверяется методом пересчета. Итоговые обороты обобщаются в Главной книге, остатки по которой переносятся с округлением до целых тысяч в бухгалтерскую отчетность. Если все регистры бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателями составляются с помощью компьютера, то они ежемесячно распечатываются, либо ведутся вручную, и на основании их составляется бухгалтерская отчетность. В процессе аудита необходимо проверить, что суммы в активе и пассиве бухгалтерского баланса и в пояснениях к нему соответствуют сальдо и оборотам дебиторской и кредиторской задолженностей на счетах их бухгалтерского учета.

Для того чтобы сформировать и выразить свое мнение в аудиторской заключении, аудитору необходимо обобщить результаты аудиторской проверки и оценить существенность выявленных искажений в бухгалтерском учете и отчетности. При этом аудит предполагает проверку всех разделов учета. В данной работе была рассмотрена только часть их – расчеты с поставщиками и покупателями. Информация о выявленных аудитором и описанных ранее искажениях может быть обобщена в рабочих документах (таблицах).

При определении достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудитор должен оценить совокупность неисправленных искажений, выявленных в ходе аудита, по критерию существенности. Совокупность неисправленных искажений отчетности, согласно стандартам аудита, включает:

- конкретные искажения, выявленные аудитором, включая результаты неисправленных искажений, выявленных во время предыдущего аудита;
- наилучшую аудиторскую оценку прочих искажений, которые не могут быть конкретно определены (прогнозируемые ошибки).

Все искажения подразделяются на две группы: существенные и несущественные искажения. Рабочие документы аудитора (таблицы) показывают, что в модельном примере существенные количественные

или качественные искажения не выявлены, поэтому они не влияют на бухгалтерскую отчетность и не требуют модификацию аудиторского заключения.

Аудиторское заключение является официальным документом для пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц. В аудиторском заключении аудитор выражает одно из четырех видов мнений аудитора о достоверности бухгалтерской отчетности. Видом мнения определяется и вид аудиторского заключения. Аудитор должен выразить не модифицированное мнение, если, по его мнению, нет существенных искажений в бухгалтерской отчетности. Во всех других случаях мнение модифицируется согласно международным стандартам аудита.

Финансовый анализ расчетов

Расчеты с поставщиками и покупателями составляют только часть расчетных операций организаций. Поэтому основным методом анализа таких расчетов является структурно-динамический анализ. Стандарты аудита предписывают проведение аналитических процедур для выявления зон аудиторских рисков и получения общего представления об организации.

С целью изучения динамики изменения дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и покупателями на основе данных бухгалтерского баланса и регистров бухгалтерского учета – данных счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – составляется аналитическая таблица, которую целесообразно вести с помощью электронных таблиц (рис. 6).

Модельные данные рисунка 6 свидетельствуют, что на долю дебиторской задолженности в 2022 году приходилось 60 процентов всех средств организации, а на долю кредиторской задолженности – 73,75 процента. Сумма кредиторской задолженности превысила сумму дебиторской задолженности на небольшую величину – 11 тысяч рублей. Отношение дебиторской и кредиторской задолженности составляет 81,36 процента. Таким образом, что долг модельной организации незначительно превышает долги других лиц перед данной организацией, то есть противоположные по характеру долги близки к уравновешенности.

13		fс					
А	В	С	Д	Е	Ф	Г	Н
№ п/п	Наименование показателя	Конец 2021 года, тыс. руб.	Удельный вес в валюте баланса, %	Конец 2022 года, тыс. руб.	Удельный вес в валюте баланса, %		
1	Дебиторская задолженность всего	0	0	48	60		
2	Дебиторская задолженность по расчетам с поставщиками и покупателями	0	0	0	0		
3	Просроченная дебиторская задолженность	0	0	0	0		
4	Просроченная дебиторская задолженность по расчетам с поставщиками и покупателями	0	0	0	0		
5	Кредиторская задолженность всего	0	0	59	73,75		
6	Кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками и покупателями	0	0	5	6,25		
7	Просроченная кредиторская задолженность	0	0	0	0		
8	Просроченная кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками и покупателями	0	0	0	0		
9	Отношение дебиторской и кредиторской задолженности (частное от деления), %	-	-	81,36	-		
10	Отношение дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и покупателями, %	-	-	0	-		
11	Разность сумм дебиторской и кредиторской задолженности	0	0	-11	-		
12	Разность сумм дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и покупателями	0	0	-5	-		
13							
14							
15							
16							
17							

Рис. 6. Динамика изменения задолженности по расчетам с поставщиками и покупателями

Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность у модельной организации отсутствует, что является позитивным фактором работы организации, свидетельствует о соблюдении дисциплины расчетов с контрагентами.

Дебиторская задолженность по расчетам с поставщиками и покупателями отсутствует, а кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками и покупателями составляет на конец 2022 года пять тысяч рублей, или 6,25 процента от валюты баланса. Эта величина небольшая и может рассматриваться как допустимая с учетом соблюдения условий договора с поставщиком. Наличие кредиторской задолженности по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» свидетельствуют о том, что по итогам 2022 года в балансе должна быть зафиксирована не погашенная задолженность перед поставщиком.

Далее на основании модельных данных аналитического учета по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в таблице 3 рассмотрен состав дебиторов и кредиторов.

Таблица 3

Состав дебиторов и кредиторов (среди поставщиков и покупателей)
в 2022 году

№ п/п	Наименование	Сальдо на начало периода, руб.		Обороты за период, руб.		Сальдо на конец периода, руб.	
		дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит
	Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»						
1	ООО «БК»	-	-	20000	20000	-	-
2	ООО «БС»	-	-	54000	54000	-	-
3	ООО «З»	-	-	84000	84000	-	-
4	ПАО «ОР»	-	-	805000	810000	-	5000
5	ООО «Т»	-	-	9100	9100	-	-
	Итого по счету 60	-	-	972100	977100	-	5000
	Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»						
1	ООО «К»	-	-	43055	43055	-	-
2	ООО «С»	-	-	10720	10720	-	-
	Итого по счету 62	-	-	53775	53775	-	-

Как показывает таблица 3, у организации в отчетном году было пять поставщиков и два покупателя. Кредитовый оборот по расчетам с поставщиками составил 977100 руб., дебетовый оборот 972100 руб., а по расчетам с покупателями кредитовый оборот равен дебетовому и составил 53775 руб. При этом непогашенная задолженность имеется только перед одним контрагентом – поставщиком ПАО «ОР» в сумме 5000 руб.

Доли сумм в расчетах с поставщиками и покупателями приведены в таблице 4. Данные в таблице 4 свидетельствуют о том, что наибольший объем средств по расчетам с поставщиками (около 83 процентов) составили расчеты с контрагентом ПАО «ОР». Доли расчетов с прочими поставщиками составили небольшие величины – от 0,93 до 8,64 процентов. Доли средств в расчетах с покупателями распределялись в пользу одного из двух покупателей ООО «К» 80,07 процента.

Таблица 4

Структура расчетов с поставщиками и покупателями в 2022 г.

№ п/п	Наименование	Сальдо на начало периода, %		Обороты за период, %		Сальдо на конец периода, %	
		дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит
	Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»						
1	ООО «БК»	-	-	2,06	2,05	-	-
2	ООО «БС»	-	-	5,55	5,53	-	-
3	ООО «З»	-	-	8,64	8,60	-	-
4	ПАО «ОР»	-	-	82,81	82,90	-	100
5	ООО «Т»	-	-	0,94	0,93	-	-
	Итого по счету 60	-	-	100	100	-	100
	Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»						
1	ООО «К»	-	-	80,07	80,07	-	-
2	ООО «С»	-	-	19,93	19,93	-	-
	Итого по счету 62	-	-	100	100	-	-

Таким образом, в модельной организации обороты и остатки по расчетам с поставщиками и покупателями составляют сравнительно небольшие суммы. Это может быть связано с тем, что организация осуществляет хозяйственную деятельность недавно и (или) является малым предприятием. Поэтому анализ данных расчетов может быть наглядно ограничен несколькими основными показателями, представленными выше. Для обеспечения руководства своевременной и комплексной аналитической информацией организациям рекомендуется использовать программы автоматизации анализа.

Библиографический список к главе 7

1. Антюшина А.В. Аудит расчетов с покупателями и заказчиками и его значение в снижении рисков организации / А.В. Антюшина, А.А. Бжаско // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №3–1 (61). – С. 5–7.

2. Арская Е.В. Аудит расчетов с поставщиками и покупателями / Е.В. Арская, Т.Е. Алексеевко, А.С. Морозова // Белгородский экономический вестник. – 2021. – №1 (101). – С. 157–164.

152 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

3. Астахова О.Е. Бухгалтерский учет, анализ и аудит расчетов с покупателями и заказчиками в организации / О.Е. Астахова // Наука через призму времени. – 2020. – №5 (38). – С. 60–62.
4. Бычкова С.М. Аудит расчетов с поставщиками, покупателями, дебиторами и кредиторами, подотчетными лицами / С.М. Бычкова, Т.Ю. Фомина // Аудиторские ведомости. – 2007. – №9. – С. 33–40.
5. Выпирайленко Т.Н. Аудит расчетов с поставщиками и подрядчиками / Т.Н. Выпирайленко // Молодой ученый. – 2022. – №6 (401). – С. 116–119.
6. Глушенко А.В. Аудит расчетов с покупателями и заказчиками как ключевой элемент системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью / А.В. Глушенко, В.С. Котельникова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2021. – №14 (518). – С. 27–36.
7. Кнауб М.А. Бухгалтерский учет и аудит расчетов с покупателями и заказчиками / М.А. Кнауб, Ю.И. Новиков // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. – 2017. – №3 (10). – С. 12.
8. Кривцова Я.Ю. Аудит расчетов с поставщиками и подрядчиками: основные этапы его проведения и особенности выполнения аудиторских процедур / Я.Ю. Кривцова, И.Г. Пивень // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №3–2 (61). – С. 90–93.
9. Лопастейская Л.Г. Бухгалтерский учет и аудит расчетов с поставщиками и подрядчиками / Л.Г. Лопастейская, А.С. Мирошникова, Г.Р. Абубекирова [и др.] // Наука вчера, сегодня, завтра. – 2017. – №5 (39). – С. 83–87.
10. Луханина Т.В. Аудит расчетов с дебиторами и кредиторами в системе комплексной проверки деятельности организации / Т.В. Луханина, В.А. Грекова // Форум молодых ученых. – 2019. – №5 (33). – С. 797–800.
11. Мандрусов М.С. Аудит первичной документации расчетов с поставщиками и подрядчиками / М.С. Мандрусов, А.Г. Добровольский // Символ науки: международный научный журнал. – 2017. – Т. 1. №3. – С. 87–90.
12. Морозова Н.С. Аудит первичной документации расчетов с поставщиками и подрядчиками в организации / Н.С. Морозова, В.Л. Пархоменко // Молодой ученый. – 2019. – №25 (263). – С. 213–215.
13. Мусаев Т.К. Внутренний аудит расчетов с поставщиками и подрядчиками в сельскохозяйственных организациях / Т.К. Мусаев // Известия Дагестанского ГАУ. – 2022. – №1 (13). – С. 89–96.
14. Никонова А.П. Аудит расчетов с покупателями и заказчиками в современных условиях: вопросы выбора аудиторских процедур и подходы к их выполнению / А.П. Никонова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №3–1 (61). – С. 134–137.
15. Смагина М.Н. Аудит расчетов с покупателями и заказчиками: задачи, этапы проведения и методологические подходы / М.Н. Смагина, А.С. Ефимова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2020. – Т. 10. №6. – С. 90–98.
16. Тарасова Н.А. Аудит учета расчетов с иностранными поставщиками по импортным контрактам / Н.А. Тарасова // Аудит. – 2018. – №4. – С. 13–18.
17. Хаджимурадова З.С. Аудит расчетов с поставщиками и подрядчиками / З.С. Хаджимурадова, З.М. Хасаева // Аллея науки. – 2018. – Т. 1. №9 (25). – С. 190–195.

ГЛАВА 8

DOI 10.31483/r-104701

Солдатова Любовь Ивановна

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ О РАСЧЕТАХ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

Аннотация: в настоящее время в условиях рыночных отношений у организаций значительно возросло количество контрагентов – поставщиков продукции и покупателей, то есть дебиторов и кредиторов, из-за ряда объективных и субъективных факторов усложнились порядок учета и отражения в отчетности дебиторской и кредиторской задолженности.

Для того чтобы правильно выстроить взаимоотношения с клиентами, необходимо постоянно контролировать текущее состояние взаиморасчетов и отслеживать тенденции их изменения в средне- и долгосрочной перспективе. При этом контроль должен быть дифференцирован по отношению к различным группам клиентов, каналам сбыта, регионам и формам договорных отношений.

Дебиторская и кредиторская задолженность – это естественное явление для существующей в России системы расчетов между предприятиями.

В структуре дебиторской и кредиторской задолженности наибольший удельный вес (до 90%) занимают обязательства перед поставщиками и требования к покупателям, следовательно эти показатели непосредственно влияют на платежеспособность и финансовую устойчивость организаций.

Проблемы достоверности и своевременности учетной, отчетной и аналитической информации о расчетных операциях с партнерами по товарным операциям, влияющей на эффективность тактического и стратегического управления, становятся особенно актуальны.

Ключевые слова: поставщики, покупатели, контрагенты, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, учет, регистры, отчетность.

Abstract: currently, in the conditions of market relations, organizations have significantly increased the number of counterparties – product suppliers and buyers, that is, debtors and creditors, due to a number of objective and subjective factors, the procedure for accounting and reporting receivables and payables has become more complicated.

In order to properly build relationships with customers, it is necessary to constantly monitor the current state of mutual settlements and monitor trends in their changes in the medium and long term. At the same time, control should

154 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

be differentiated in relation to different groups of customers, distribution channels, regions and forms of contractual relations.

Accounts receivable and accounts payable are a natural phenomenon for the system of settlements between enterprises existing in Russia.

In the structure of receivables and payables, the largest share (up to 90%) is occupied by obligations to suppliers and claims to buyers, therefore, these indicators directly affect the solvency and financial stability of organizations.

The problems of reliability and timeliness of accounting, reporting and analytical information on settlement transactions with partners in commodity transactions, which affect the effectiveness of tactical and strategic management, are becoming especially relevant.

Keywords: *suppliers, buyers, counterparties, accounts receivable, accounts payable, accounting, registers, reporting.*

Расчеты с поставщиками и покупателями представляют собой важную составляющую текущей, финансовой и инвестиционной деятельности любого экономического субъекта, обеспечивающую нормальное его функционирование. Правовой основой расчетов служат обязательства, возникающие из договоров [3, с. 103].

Задолженность экономического субъекта, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которых приводит к оттоку ресурсов, содержащих экономическую выгоду, называют кредиторской задолженностью [1, с. 32].

В современных экономических условиях перед каждым экономическим субъектом возникает необходимость управления дебиторской и кредиторской задолженностью, что в свою очередь является залогом его финансовой устойчивости и развития [6, с. 400].

Дебиторская задолженность входит в более общее понятие «обязательство» [9, с. 299].

В соответствии с п. 1 ст. 307 Гражданского кодекса РФ, в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. На рисунке 1 обобщено понятие дебиторской задолженности, указанное отечественными и зарубежными учеными и практиками.

Изучение публикаций отечественных и зарубежных ученых и практиков позволяет установить, что, несмотря на множество различных формулировок определения понятия дебиторской задолженности, авторы достаточно единодушны в определении данного понятия [4, с. 52].

Автор	Определение дебиторской задолженности
<i>Шохин Е.И.</i>	обязательства клиентов (дебиторов) перед организациями по выплате денег за предоставление товаров или услуг
<i>Лукаевич И.Я.</i>	денежная сумма, которая должна быть получена организацией от своих покупателей, прочих контрагентов и т.д. в течение одного г. или отчетного периода
<i>Самылин А.И.</i>	элемент оборотного капитала, сумму долгов, принадлежащих предприятию от юридических или физических лиц
<i>П. Эрцл и Э. МакЛейни</i>	денежные суммы клиентов фирмы, которые приобрели у нее какие-либо продукты или услуги; часть оборотных активов, которую они называют также расчетами дебиторов (или расчетами к получению)

Рис. 1. Подходы к определению дебиторской задолженности

Рассмотренные подходы к определению дебиторской задолженности являются не взаимоисключающими, а дополняющими друг друга. Подтверждением данной точки зрения в научной литературе является то, что многие авторы используют в своих определениях не один, а несколько подходов [7, с.26].

А.И. Бланк, А.А. Ковалев, В.П. Астахов и др. предусматривают рассмотрение дебиторской задолженности как суммы долгов третьих лиц перед организациями (юридический подход к определению понятия «дебиторская задолженность»). К. Лебедев, П.С. Безруких рассматривают ее как часть имущества, активов хозяйствующего субъекта (экономико-правовой подход к определению понятия «дебиторская задолженность»). М.Л. Пятов предлагает ее рассматривать как кредит, предоставляемый хозяйствующим субъектом своим дебиторам (экономический подход к определению понятия «дебиторская задолженность»). Подходы к определению дебиторской задолженности предложенные В.Б. Ивашкевичем и И.М. Семеновой базируются на том положении, что с позиций бухгалтерского учета обязательство представляет собой факт хозяйственной жизни, информация о котором должна быть определенным образом отражена в регистрах бухгалтерского учета (бухгалтерский подход к определению понятия «дебиторская задолженность»).

С точки зрения бухгалтерского учета под дебиторской задолженностью понимают сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц за поставленные им товары, готовую продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Появление

такого долга обусловлено расхождением времени поставки и сроков оплаты, указанных в договоре [5, с. 382].

В зависимости от того, у кого и в связи, с чем образовалась задолженность перед данной организацией, различают следующие виды дебиторской задолженности: долги покупателей за проданную им продукцию, оказанные услуги, выполненные работы; долги поставщиков по авансам, выданным им в счет предстоящей поставки материальных ценностей; долги бюджета по авансовым платежам налогов; долги служащих организации по выданным им подотчетным суммам [8, с. 70].

В нормативно-правовых актах отсутствует четко сформулированное определение «кредиторская задолженность» [12, с. 121].

Однако данное понятие используется регулярно и связано с обязательствами предприятия. В процессе своей хозяйственной деятельности организация вступает в различные виды отношений с третьими лицами, заключает и осуществляет различные виды сделок, выполняет обязательства, которые предусмотрены существующим законодательством. В результате деятельности у организации появляются обязательства, которые подлежат исполнению, и эти обязательства оценены в денежной прочим форме [14, с. 385].

Понятие кредиторской задолженности обсуждается специалистами с правовой и экономической точки зрения [16, с. 131].

На рисунке 2 обобщены определения кредиторской задолженности

Наличие кредиторской задолженности является нормальным состоянием для большинства организаций различных видов деятельности, при этом грамотное управление ею является залогом благополучия экономического субъекта [2, с. 368].

Кредиторская задолженность является следствием текущей хозяйственной деятельности и выступает важнейшим источником ее финансирования, не требующим процентных выплат [11, с. 455].

Автор	Определение кредиторской задолженности
<i>Бланк И.А.</i>	текущие обязательства по расчетам, характеризующие наиболее краткосрочный вид используемых организациям заемных средств, формируемых им за счет внутренних источников
<i>Лукаевич И.Я.</i>	обязательства экономического субъекта, которые представляют собой задолженность организации, возникающие из событий прошлых периодов, урегулирование которых приводит к оттоку ресурсов, содержащих экономическую выгоду
<i>Гаарилова А.Н.</i>	денежные средства, временно привлеченные фирмой и подлежащие возврату соответствующим физическим или юридическим лицам
<i>Морозко Н.Н.</i>	с точки зрения экономической сущности рассматривает кредиторскую задолженность как часть имущества организации (денежные средства, товарно-материальные ценности). С точки зрения правовой категории - особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательственных правоотношений между организацией и ее кредиторами

Рис. 2. Подходы к определению кредиторской задолженности

И.М. Дмитриева считает, что кредиторская задолженность как форма заемного капитала характеризуется следующими особенностями:

Кредиторская задолженность
<i>текущие обязательства по расчетам являются для предприятия бесплатным источником используемых заемных средств</i>
<i>размер текущих обязательств по расчетам, выраженных в днях оборота, оказывает влияние на продолжительность финансового цикла организации</i>
<i>сумма формируемых организацией текущих обязательств по расчетам находится в прямой зависимости от объема хозяйственной деятельности организации, в первую очередь - от объема производства и продажи продукции</i>
<i>прогнозируемый размер текущих обязательств по расчетам по большинству видов налогов носит лишь оценочный характер</i>
<i>размер текущих обязательств по расчетам, по отдельным их видам и по организации в целом зависит от периодичности выплат начисленных средств</i>

Рис. 3. Характеристика кредиторской задолженности как формы заемного капитала

Кредиторская задолженность представляет собой обязательства организации, возникшие перед сторонними организациями, индивидуальными предпринимателями, физическими лицами и сотрудниками при расчетах, связанных с поставленными товарно-материальными ценностями, оплатой труда, платежами в бюджет и т. д. Она возникает, когда обязательства компании образуются раньше, чем была произведена их оплата [10, с. 912].

Поскольку существует множество подходов к определению понятия дебиторская задолженность, ее необходимо классифицировать по различного рода критериям [13, с. 389].



Рис. 4. Классификация дебиторской задолженности по отношению к деятельности организации

Дебиторскую задолженность экономического субъекта можно разделить на два вида (рис. 4):

- задолженность, связанная с реализацией продукции, товаров, работ, услуг;

- задолженность, связанная с внереализационной деятельностью организации: выданные авансы работникам или филиалам, различные депозиты, дивиденды и проценты к получению, претензии по возврату излишне уплаченных налогов.

Существуют и другие подходы к классификации дебиторской задолженности экономического субъекта (рис. 5).

Существует множество различных подходов к классификации дебиторской задолженности. Основным видом классификации

дебиторской задолженности является ее разделение на долгосрочную и краткосрочную дебиторскую задолженность.

Разделение дебиторской задолженности на долгосрочную и краткосрочную необходимо: чтобы обозначить порядок ликвидности активов в балансе в соответствии с п. 19 ПБУ 4/99; дать возможность определить источники финансирования дебиторской задолженности. Финансирование краткосрочной задолженности формируется преимущественно краткосрочными обязательствами.

По отношению к хозяйствующему субъекту	<ul style="list-style-type: none">• внешняя• внутренняя
По степени ликвидности	<ul style="list-style-type: none">• Высоколиквидная• Среднеликвидная• Неликвидная
По целесообразности образования	<ul style="list-style-type: none">• Оправданная• Неоправданная
По обеспеченности гарантиями	<ul style="list-style-type: none">• Обеспеченная• Необеспеченная
По степени надежности возврата	<ul style="list-style-type: none">• Надежная• Сомнительная• Безнадежная
Соблюдение нормы закона	<ul style="list-style-type: none">• Надлежаще истребованная• Неистребованная
По степени подверженности планированию	<ul style="list-style-type: none">• Планируемая• Непланируемая
По возможности осуществления контроля	<ul style="list-style-type: none">• Контролируемая• Неконтролируемая
По продолжительности	<ul style="list-style-type: none">• Долгосрочная• Краткосрочная

Рис. 5. Классификация дебиторской задолженности экономического субъекта

А долгосрочная дебиторская задолженность финансируется за счет собственных средств (уставной капитал, прибыль) и долгосрочных обязательств; снизить риск невозврата задолженности. Увеличение

долгосрочной дебиторской задолженности должно служить для финансовых служб знаком для усиления мер в отношении погашения задолженности.

И.М. Дмитриева выделяет следующие основные виды кредиторской задолженности, представленные на рисунке 6.

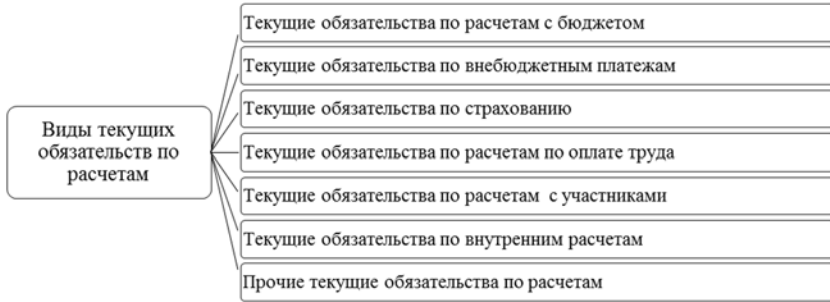


Рис. 6. Виды кредиторской задолженности

На величину кредиторской задолженности организации оказывают влияние: общий объем закупок, в том числе доля в общем объеме закупок товаров (работ, услуг), которые приобретены, но не оплачены; условия отгрузки, доставки и оплаты, указанные в договорах поставки; условия выполнения работ и расчетов с подрядчиками в договорах подряда; условия оказания услуг и порядок расчета за оказанные услуги (графики лизинговых, арендных платежей и т. д.); доля полученных кредитов в общей доле собственных средств; политика погашения кредиторской задолженности [15, с. 147].

Существуют различные подходы к определению дебиторской и кредиторской задолженности, но все они сходятся к тому, что дебиторская задолженность представляет из себя обязательства юридических, физических лиц, других контрагентов перед данным хозяйствующим субъектом и является активом организации, в то время как кредиторская задолженность представляет из себя задолженность конкретной организации перед юридическими, физическими лицами и другими контрагентами и является пассивом организации.

Организации для своей деятельности необходим ряд товарно-материальных ценностей, которые само оно не производит. Это в первую очередь запасные части, горюче-смазочные материалы и т. д. Для приобретения необходимых товарно-материальных ценностей организацию обращается к поставщикам. Также многие организации не в состоянии выполнять часть работ, которые возложены на специализированные организации, поэтому они также могут заключать договора на оказание определенных, не выполняемых самим организацией услуг.

При поставке товарно-материальных ценностей или на оказание услуг в начале составляется договор поставки или оказания услуг, в котором стороны оговаривают вид поставляемых ценностей или вид оказываемых услуг, их количество, качество, объем, цену, условия поставки (предоставления услуги) и расчета по сделке, ответственность сторон за нарушение условий договора. Договор заключается между руководителем организации и руководителем организации-поставщика или его заместителем (при существовании соответствующих у него полномочий для совершения сделки).

Согласно договору поставки организацию получает необходимые ему ценности. На основании договора купли-продажи выставляется платежное поручение. Правила заполнения платежного поручения установлены Приложением 1 к Положению Банка России от 29.06.2021 г. №762-П.

На основании договора купли-продажи при приобретении товарно-материальных ценностей у поставщиков, контрагенты оформляют товарно-транспортную накладную.

При получении товарно-материальных ценностей материально-ответственное лицо в присутствии перевозчика (водителя) заполняет в накладной п. 7 «Сдача груза», в котором отмечает: фактические дату и время подачи транспортного средства под выгрузку; фактическое состояние груза, тары, упаковки и опломбирования транспортного средства; массу груза; количество грузовых мест. Сведения, указанные в п. 7 транспортной накладной, заверяются подписями лица (с указанием должности), принявшего груз, и водителя, сдавшего его.

В случае составления акта о нарушении грузоотправителем или перевозчиком условий перевозки груза материально-ответственное лицо заполняет в накладной п. 17 «Отметки грузоотправителей, грузополучателей, перевозчиков». В нем делается отметка о составлении акта и кратко описывается нарушение.

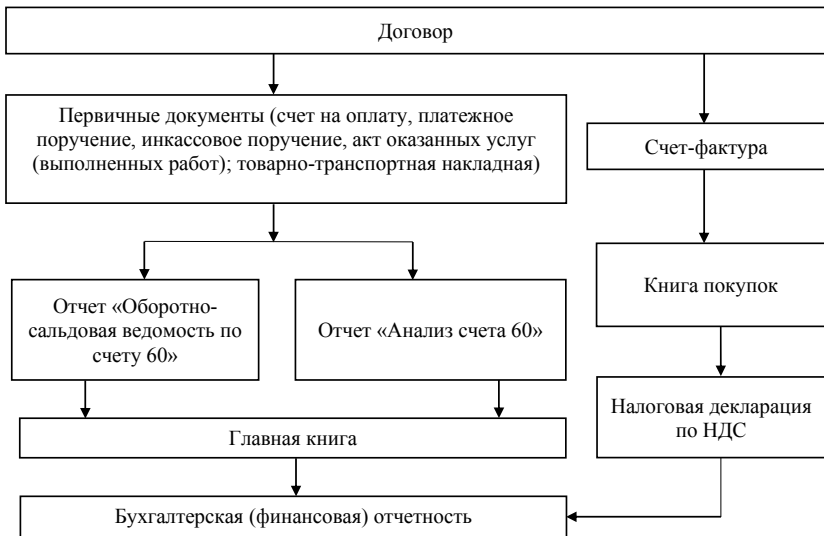


Рис. 7. График документооборота по расчетам с поставщиками

Для учета расчетов с поставщиками в плане счетов предусмотрен счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», по отношению к балансу он является активно-пассивным, но чаще всего пассивным. По дебету счета отражается погашение задолженности организации перед поставщиком, т.е. перечисление денежных средств поставщиком. По кредиту счета отражается задолженность организации перед поставщиком.

Аналитический учет по счету 60 ведется по каждому предъявленному счету, а расчетов в порядке плановых платежей – по каждому поставщику. Регистром синтетического учета по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» является отчет «Обороты счета». Оборотно-сальдовая ведомость является регистром аналитического учета.

При продаже продукции покупателям оформляется договор купли-продажи. В договоре купли-продажи участвуют две стороны – продавец и покупатель (субъекты договора).

Журнал регистрации фактов хозяйственной жизни
по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма, руб.	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
Поступили запасные части от компании Blizko	17820	10.05 «Запасные части»	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Начислен НДС	3564	19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Погашена задолженность перед поставщиком	21384	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетный счет»
Получены ветеринарные препараты от ООО «ВетСнаб»	28930	10.14 «Средства защиты растений, животных и медикаментов»	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Начислен НДС	5786	19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Оплачен выставленный счет	34716	60.01 «Расчеты с поставщиками и покупателями	51 «Расчетный счет»

Организацию может выступать по одному договору как продавец, по другому – как покупатель. Нередки случаи, когда организацию участвует одновременно в нескольких договорах, в одних являясь покупателем, в других – продавцом. Следовательно, расчеты по этим договорам отражаются в учете организации одновременно. На основании договора купли-продажи при отгрузке продукции оформляет товарную накладную по унифицированной форме № ТОРГ-12.

Оплата товаров поставщикам за товары или услуги, выплату аванса, осуществляется с помощью платежного поручения.

Для учета расчетов с покупателями и заказчиками в Плане счетов бухгалтерского учета предназначен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». К счету 62 открыты следующие субсчета:

- 62.01 «Расчеты с покупателями за поставленный товар»;
- 62.02 «Расчеты по полученным авансам и предоплате».

На субсчете «Расчеты в порядке инкассо» учитываются расчеты по предъявленным покупателям и заказчиком и принятым кредитной организацией к оплате расчетным документам за отгруженную продукцию, товары, выполненные работы и оказанные услуги.



Рис. 8. График документооборота по расчетам с покупателями

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по каждому предъявленному покупателем (заказчиком) счету, а в порядке расчетов плановыми платежами – по каждому покупателю и заказчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения данных о задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками, обеспеченной векселями, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселями, дисконтированными (учтенными) в кредитных организациях; векселями, по которым денежные средства не поступили в срок.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» дебетуется на суммы отгруженных товаров, продукции, прочих активов, выполненных работ и оказанных услуг, по которым в установленном порядке признан доход. Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредитруется на суммы поступивших платежей или при погашении дебиторской задолженности иными способами (не денежные расчеты и т. п.). При этом суммы полученных авансов и предварительной оплаты учитываются на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» обособленно.

Журнал регистрации фактов хозяйственной жизни
по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма, руб.	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
Получена предоплата от покупателя	28712	51 «Расчетный счет»	62.02 «Расчеты по полученным авансам и предоплате»
Начислен НДС на аванс от покупателя	5742	76.АВ «Налог на добавленную стоимость с полученных авансов»	68.02 «Налог на добавленную стоимость»
Признана выручка от продаж товара	103602	62.01 «Расчеты с покупателями за поставленный товар»	90.01 «Выручка»
Начислен НДС	20720	90.03 «Налог на добавленную стоимость»	68.02 «Налог на добавленную стоимость»
Списана проданная продукция	95612	90.02 «Себестоимость продаж»	43 «Готовая продукция»
Зачтена сумма ранее полученного аванса	28 712	62.02 «Расчеты по полученным авансам и предоплате»	62.01 «Расчеты с покупателями за поставленный товар»
Восстановлен НДС	5742	68.02 «Налог на добавленную стоимость»	76.АВ «Налог на добавленную стоимость с полученных авансов»
Получена оплата	74890	51 «Расчетные счета»	62.01 «Расчеты с покупателями за поставленный товар»

Регистром синтетического учета по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» является отчет «Обороты счета», на конец месяца в отчете формируются итоги по дебету и по кредиту выводится сальдо. Оборотно-сальдовая ведомость является регистром аналитического учета.

Библиографический список к главе 8

- Астафурова И. С. Актуальные методы анализа расчетов с поставщиками и покупателями / И.С. Астафурова, И.В. Разгонина // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. №3 (16). – С. 31–33. – EDN WXEYLZ.
- Жуплей И. В. Организационно-экономический механизм регулирования сельского хозяйства региона в условиях кризиса (на примере Дальнего Востока России) / И.В. Жуплей, Ю.И. Шмидт, Л.И. Солдатова // Экономика и предпринимательство. – 2021. – №9 (134). – С. 366–372. – DOI 10.34925/EIP.2021.134.9.062. – EDN JHLBGV.

166 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы

3. Захарова А.В. К проблеме национальной безопасности и государственного налогового контроля в условиях цифровизации экономики / А.В. Захарова, С.Б. Чернов // Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика: smart Nations: экономика цифрового равенства: материалы III Международного научного форума (Москва, 9–10 декабря 2019 года). – Вып. 2. – М.: Государственный университет управления, 2020. – С. 99–105. – EDN JEWQVG.

4. Иванова О.Е. Управление уровнем дебиторской и кредиторской задолженностей на основе расчетно-платежного баланса / О.Е. Иванова, М.Ю. Сидоркина, Ю.В. Виноградова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – №3–1(32). – С. 50–54. – EDN YJLROJ.

5. Колосова О.Е. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками в ООО «Сатурн» г. Москва / О.Е. Колосова, А.Н. Смелкова // Студенческая наука к юбилею вуза: сборник научных трудов по материалам 50-ой научно-практической конференции студентов и молодых ученых (Тверь, 15–17 марта 2022 года). – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2022. – С. 380–384. – EDN JIFEYU.

6. Малышева Е. Н. Совершенствование управления дебиторской задолженностью в колхозе «мир» Торжокского / Е.Н. Малышева, А.Г. Маркелова // Студенческая наука к юбилею вуза: сборник научных трудов по материалам 50-ой научно-практической конференции студентов и молодых ученых (Тверь, 15–17 марта 2022 года). – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2022. – С. 399–401. – EDN ZRTYFL.

7. Олейник Т.Н. Расчеты с покупателями и заказчиками: учетный и правовой аспект / Т.Н. Олейник, Н.В. Ежакова // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2016. – №4 (54). – С. 25–29. – EDN YPJMWX.

8. Самылина Ю.Н. Налоговое стимулирование развития аграрного сектора России / Ю.Н. Самылина, Е.Н. Малышева // Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами на современном этапе глобализации. Сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции / под общ. ред. О.М. Дюжиловой, Г.Г. Скворцовой. – В 2 ч. – 2020. – С. 68–72.

9. Солдатова Л.И. Управление дебиторской задолженностью на основе комплексной оценки кредитных возможностей покупателей / Л.И. Солдатова // Приоритетные направления регионального развития: материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции с международным участием (Курган, 6 февраля 2020 года). – Курган: Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева, 2020. – С. 298–302. – EDN EYGFRW.

10. Солдатова Л.И. ABC – анализ как метод управления дебиторской задолженностью / Л.И. Солдатова // Экономика и предпринимательство. – 2020. – №7 (120). – С. 911–917. – DOI 10.34925/EIP.2020.120.7.188. – EDN OQWGKF.

11. Соловьева Е. Ю. Управление дебиторской задолженностью в коммерческих организациях / Е.Ю. Соловьева // Развитие экономической науки на транспорте: проблема оптимизации бизнеса: сборник научных статей V Международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 13–14 октября 2016 года) / под ред. Н.А. Журавлевой; ФГБОУ ВО «Петербургский государственный университет путей сообщения императора Александра I». – СПб.: Международный центр научно-исследовательских проектов, 2016. – С. 453–457. – EDN XGYCSB.

12. Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты / А.И. Сайфуллин, А.Ю. Межова, А.В. Васильев [и др.]; Казанский кооперативный институт (филиал) АНО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации». – Чебоксары: Среда, 2022. – 172 с. – ISBN 978-5-907561-70-0. – DOI 10.31483/a-10369. – EDN NPWOVM.

13. Фирсова Е.А. Направления совершенствования расчетов по дебиторской и кредиторской задолженности в колхозе «мир» Торжокского района / Е.А. Фирсова, А.А. Антонова // Студенческая наука к юбилею вуза: сборник научных трудов по материалам 50-ой научно-практической конференции студентов и молодых ученых (Тверь, 15–17 марта 2022 года). – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2022. – С. 388–391. – EDN BDINDH.

14. Шмидт Ю.И. Основные направления совершенствования учета расчетов с поставщиками в ООО лечебно-оздоровительный комплекс «Александровская слобода» Конаковского района / Ю.И. Шмидт, А.Б. Резцова // Студенческая наука к юбилею вуза: сборник научных трудов по материалам 50-ой научно-практической конференции студентов и молодых ученых (Тверь, 15–17 марта 2022 года). – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2022. – С. 384–388. – EDN DWUSDV.

15. Хабиров Г.А. Особенности методики оценки эффективности использования оборотных активов в сельскохозяйственных организациях / Г.А. Хабиров, А.Г. Хабиров // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. – 2017. – №1 (41). – С. 144–148. – DOI 10.31563/1684-7628-2017-41-1-144-148. – EDN YHLTHB.

16. Economic and legal gaps in managing modern economic systems' innovative development / L.I. Soldatova, A.A. Skomoroshchenko, A.S. Zhurakhovskiy [et al.] // The Economic and Legal Foundations of Managing Innovative Development in Modern Economic Systems. Vol. 2. – Berlin: De Gruyter Oldenbourg, 2020. – P. 125–134. – DOI 10.1515/9783110643701-014. – EDN ZJNTCM.

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Научное издание

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
РЕГИОНОВ РФ: ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, УЧЕТА,
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ,
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ФИНАНСЫ**

Монография

Коллектив авторов

Главный редактор *Е. А. Астраханцева*
Компьютерная верстка *Е. В. Кузнецова*
Дизайн обложки *Н. В. Фирсова*

Подписано в печать 20.12.2022 г.
Дата выхода издания в свет 27.12.2022 г.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 10,0. Заказ 2481. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Среда»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75, офис 12
+7 (8352) 655-731
info@phsreda.com
<https://phsreda.com>

Отпечатано в ООО «Типография «Перфектум»
428000, Чебоксары, ул. К. Маркса, 52