



Чувашский государственный институт  
культуры и искусств

# Экономика и право

The background of the title section is a blue-toned illustration. It features a central globe with various icons overlaid, including a microscope, a bar chart with an upward arrow, and a line graph. On the left, a man in a dark t-shirt and blue pants stands next to a large red arrow pointing upwards. On the right, a woman in a light blue t-shirt and dark pants sits on a chair, working on a laptop. In the foreground, there are stacks of gold coins and a stack of books. The overall theme is economic and legal.

Бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
Чувашской Республики «Чувашский государственный институт  
культуры и искусств» Министерства культуры,  
по делам национальностей и архивного дела Чувашской Республики

## **ЭКОНОМИКА И ПРАВО**

Монография

Чебоксары  
Издательский дом «Среда»  
2023

УДК 33+34  
ББК 65+67  
Э40

*Рекомендовано к публикации на основании приказа БОУ ВО «ЧГИКИ»  
Минкультуры Чувашии № 01-01-03/121-1 от 16.05.2023*

*Коллектив авторов:*

А. А. Ардизинба, В. В. Новиков, В. В. Новиков, Л. С. Шаховская,  
А. А. Тупилейкин, Е. В. Яковенко, Н. В. Никитина, Ф. А. Махмудов,  
Е. А. Сидоренко, А. В. Минаков, Е. А. Нигай, А. Н. Симоненко,  
Г. И. Гумерова, Э. Ш. Шаймиева, Д. В. Манушин,  
А. С. Харланов, Л. Н. Щанкина

*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:*

*Эдуард Валентинович Фомин*, главный редактор, канд. филол. наук,  
доцент, заведующий кафедрой гуманитарных и социально-экономических  
дисциплин, Чувашский государственный институт культуры и искусств  
Минкультуры Чувашии

**Э40 Экономика и право** : монография / А. А. Ардизинба, В. В. Новиков,  
В. В. Новиков [и др.]; гл. ред. Э. В. Фомин; Чувашский  
государственный институт культуры и искусств. – Чебоксары: Среда,  
2023. – 172 с.

**ISBN 978-5-907688-40-7**

В монографии представлены научно-исследовательские материалы известных и начинающих ученых, объединенные основной темой современного видения путей развития права и 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, 2023

© БОУ ВО «Чувашский государственный  
институт культуры и искусств»  
Минкультуры Чувашии», 2023

ISBN 978-5-907688-40-7

DOI 10.31483/a-10501

© Издательский дом «Среда», 2023

## **Авторский коллектив**

**Ардицинба Адгур Амиранович** – канд. экон. наук, заместитель председателя Правительства Республики Абхазия, Республика Абхазия, Сухуми – *глава 1* (в соавторстве).

**Новиков Вадим Владимирович** – соучредитель ООО «Гранд», Россия, Волгоград – *глава 1* (в соавторстве).

**Новиков Вячеслав Владимирович** – д-р техн. наук, профессор кафедры автоматических установок, ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет», Россия, Волгоград – *глава 1* (в соавторстве).

**Шаховская Лариса Семеновна** – д-р экон. наук, член-корр. РАЕН, профессор кафедры экономики и предпринимательства, ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет», Россия, Волгоград – *глава 1* (в соавторстве).

**Тупилейкин Александр Алексеевич** – магистрант кафедры банковского дела МФПУ «Синергия», Россия, Москва – *глава 2*.

**Яковенко Елена Владимировна** – канд. юрид. наук, заведующая кафедрой гражданско-правовых дисциплин, ФГКОУ ВО «Дальневосточный юридический институт (филиал) Университета прокуратуры Российской Федерации», Россия, Владивосток – *глава 3*.

**Никитина Наталья Владиславовна** – канд. экон. наук, доцент, директор института экономики предприятий ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Россия, Самара – *глава 4* (в соавторстве).

**Махмудов Фарход Амирович** – аспирант ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Россия, Самара – *глава 4* (в соавторстве).

**Сидоренко Екатерина Анатольевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры экономико-управленческих дисциплин, филиал ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет» в г. Домодедово, Россия, Домодедово – *глава 5*.

**Минаков Андрей Владимирович** – д-р экон. наук, профессор, профессор ФГКОУ ВО «Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя», Россия, Москва – *глава 6*.

**Нигаи Евгения Антоновна** – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет», Россия, Владивосток – *глава 7* (в соавторстве).

**Симоненко Анна Николаевна** – студентка, ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет», Россия, Владивосток – *глава 7* (в соавторстве).

**Гумерова Гюзель Исаевна** – д-р экон. наук, профессор департамента менеджмента, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Россия, Москва – *глава 8* (в соавторстве).

**Шаймиева Эльмира Шамилевна** – д-р экон. наук, профессор кафедры управления, заведующая научно-исследовательской лабораторией менеджмента знаний, факультет менеджмента и инженерного бизнеса, ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)», Россия, Казань – *глава 8* (в соавторстве).

**Манушин Дмитрий Викторович** – д-р экон. наук, доцент кафедры финансового менеджмента экономического факультета, ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)», Россия, Казань – *глава 8* (в соавторстве).

**Харланов Алексей Сергеевич** – д-р экон. наук, канд. техн. наук, профессор ФГБОУ ВО «Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации», Россия, Москва – *глава 9*.

**Щанкина Любовь Николаевна** – д-р ист. наук, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия, Москва – *глава 10*.

## Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	7
FOREWORD.....	12
ГЛАВА 1. НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ ПОСРЕДСТВОМ НОВЫХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ .....	17
Библиографический список к главе 1 .....	31
ГЛАВА 2. ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ .....	32
Библиографический список к главе 2 .....	42
ГЛАВА 3. ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) .....	44
Библиографический список к главе 3 .....	60
ГЛАВА 4. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ .....	61
Библиографический список к главе 4 .....	82
ГЛАВА 5. РАЗРАБОТКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КВАЗИРЕНТЫ.....	83
Библиографический список к главе 5 .....	98
ГЛАВА 6. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ .....	99
Библиографический список к главе 6 .....	114
ГЛАВА 7. ОЦЕНКА АЛЬТЕРНАТИВ И ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК .....	116
Библиографический список к главе 7 .....	130

ГЛАВА 8. ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	131
Библиографический список к главе 8 .....	142
ГЛАВА 9. КИТАЙСКОЕ ФОРМАТИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ РЕГИОНОВ ЧЕРЕЗ УЧАСТИЕ В ИХ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ И ВОВЛЕЧЕНИЕ В ЕДИНЫЙ ТОВАРНЫЙ РЫНОК .....	144
Библиографический список к главе 9 .....	159
ГЛАВА 10. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КРАСНОСЛОБОДСКОГО УЕЗДА ПЕНЗЕНСКОЙ ГУБЕРНИИ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА.....	160
Библиографический список к главе 10 .....	170

## Предисловие

БОУ ВО «Чувашский государственный институт культуры и искусств» Минкультуры Чувашии представляет монографию **«Экономика и право»**.

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 на основе анализа конкретных законодательных инициатив Минфина РФ и РСПП доказано, что способ экономического побуждения организаций с частным капиталом к увеличению объемов инвестиций посредством изменения ставки налога на прибыль в зависимости от доли реинвестируемой прибыли резко уступает по экономической эффективности методу, основанному на изменении ставки НДС. Выявлены недостатки инициативы (с «ручным управлением») Правительства РФ по снижению ставки НДС на 20 пунктов для организаций судоремонтной промышленности. На основе официальных данных ФНС, ЦБ РФ, Минэкономразвития, Минфина РФ выполнен анализ эффективности действующих в Налоговом кодексе РФ инвестиционных механизмов «ручного управления» и нового механизма прямого действия по стимулированию инвестиционной активности. Проанализированы три варианта реализации нового механизма, позволяющего дополнительно увеличить объем частных инвестиций в промышленности РФ до 1 трлн рублей в год.

Вторая глава посвящена раскрытию изменений деятельности регулирования денежно-кредитной политики на инвестиционную деятельность. Цель и задачи: раскрыть и сравнить меры регулирования инвестиционной деятельности, провести анализ влияния денежно-кредитного регулирования и рассмотреть тенденции развития мер регулирования. Кроме того, провести оценку современного инвестиционного состояния России в период кризиса. Определить



основные денежно-кредитные инструменты стимулирования инвестиционной активности в секторах экономики России и выявить особенности инфляционного таргетирования и регулирования процентной ставки.

В следующей работе исследование посвящено изучению основ правового регулирования института несостоятельности (банкротства) в России, а также роли государства в регулировании и реализации указанного института. Автором рассмотрены система нормативно-правовых актов и актов толкования, действующих в сфере несостоятельности (банкротства), основные направления государственной политики, задачи и функции органов государственной власти, непосредственно участвующих в реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве). В ходе исследования данных вопросов автором была проанализирована научная литература, судебная практика, а также материалы судебной статистики, показывающие тенденции развития института несостоятельности (банкротства) в России и практики его применения. На основе проведенного анализа сделаны выводы о необходимости совершенствования нормативно-правовой базы данного института, в том числе с учетом корректировки распределения функций между органами государственной власти, что позволит повысить эффективность реализации процедур банкротства на практике.

В четвертой главе отражено исследование, как изменение спроса и предпочтений покупателей, увеличение конкуренции на рынке и кризисные явления могут отразиться на направлениях деятельности организации. В исследовании использованы методы STEEP, SWOT, SMART, БКГ, матрица Ансоффа, пирамида целеполагания. Выявлено, что для сотрудников организации важно приобрести навыки быстрой адаптации к происходящим изменениям, проводить своевременный анализ рынка, максимально быстро выявлять проблемы и принимать решения по выявленным проблемам. Оптимизация управленческих процессов и использование цифровых инструментов способствуют эффективной работе и входят в неотъемлемую часть стратегии развития организации. Разработка предложенных стратегических направлений, связанных с импортозамещением, разработкой новых направлений деятельности,

продвижением на новых рынках обеспечит конкурентные преимущества и положительный результат в перспективе.

При разработке и выходе на рынок с инновацией основной задачей компании-инноватора является максимизация получаемой прибыли. Оценить заложенный в инновации потенциал можно с помощью показателя общей рыночной квазиренды, которая позволяет выявить возможности компании по получению прибыли от коммерциализации инновации и методы ее увеличения. Целью проведенного исследования в пятой главе является уточнение понятия «квазиренда», разработка ее состава и механизма формирования, предоставление рекомендации по совершенствованию инновационной стратегии компании на основе перераспределения общей рыночной квазиренды, а также предложение системы показателей оценки эффективности инновационной стратегии компании на основе квазиренды.

В следующей главе монографии рассмотрены современные актуальные тенденции развития розничной торговли в России и в продуктовом и непродуктовом сегменте с учетом актуальных проблем и вызовов, современных тенденций цифровизации и развития крупных сетей, а также электронной коммерции. Цель исследования – определение перспектив дальнейшего развития розничной торговли в России. Методы исследования: монографический анализ и синтез, экономический анализ (вертикальный, горизонтальный, коэффициентный), сравнение и синтез. По результатам сделан вывод о росте роли крупных розничных сетей в розничной торговле в России, хотя не во всех регионах их доля одинакова, об укрупнении этих сетей и создании ими олигополистической конкуренции. Сделан вывод о росте доли интернет-торговли в рознице, особенно в непродуктовом сегменте, росте значения крупных онлайн-маркетплейсов в розничной торговле в современных условиях.

Трансформация условий внешней среды деятельности организаций требует от них адаптации к новым тенденциям ведения бизнеса с целью удержания конкурентных преимуществ и получения положительных экономических результатов деятельности. В этом отношении стратегия развития организации представляет собой структурированный долгосрочный план ее управления, следуя

которому организация способна укрепить свои рыночные позиции и осуществлять деятельность в условиях постоянно меняющейся внешней среды. Продолжающаяся трансформация рыночной конъюнктуры, связанная как с постпандемическим эффектом, так и с изменчивой внешнеполитической ситуацией, требует от компаний еще большего внимания к оценке альтернатив стратегического развития. Седьмая глава посвящена исследованию обоснования механизма оценки и выбора приоритетов стратегического развития организации сферы обслуживания морских перевозок. Методы исследования включают системный и стратегический анализ, сравнительный обзор, экспертные оценки. В работе обосновывается механизм оценки и выбора альтернатив стратегического развития предприятия в сфере обслуживания морских перевозок как универсальный инструмент принятия управленческих решений.

Управление процессом трудоустройства выпускников образовательных организаций в процессе цифровизации приобретает значительно новые возможности. В материалах следующей главы монографии объектом исследования является трудоустройство выпускников образовательных организаций в процессе цифровизации активов, управления данными организаций. Предмет исследования: участники трудоустройства образовательных организаций, их взаимодействие посредством цифровых платформ. Методы исследования: систематизация, классифицирование, анализ нормативно-правовой документации. В главе подтверждена актуальность тематики, уточнено понятие «выпускник образовательной организации», сформирована классификация выпускников образовательных организаций, систематизирован материал по цифровым платформам для трудоустройства выпускников в российском экономическом пространстве, предложено направление «кураторства как наставничества» для развития процесса трудоустройства выпускников в российском образовательном процессе.

Автор девятой главы рассматривает китайскую экономику как растущее национальное хозяйство различных уровней компетенций и слоев влияния, осознанно создаваемой инновационной и инвестиционной вовлеченности в мировую политику и в глобальную систему хозяйствования. Даны прогнозы этих усилий Китая в

различных странах и регионах мира. В главе, кроме того, расставлены акценты стратегического партнерства России и Китая.

В процессе исследования в десятой главе монографии хозяйственной деятельности крестьян Краснослободского уезда Пензенской губернии во второй половине XIX – начале XX века выявлено следующее: основу экономики населения Краснослободского уезда составляли земледелие и животноводство. Большую роль в их хозяйстве играло огородничество и садоводство. Выявлено, что на формирование хозяйственной деятельности населения уезда оказали влияние следующие факторы: природно-географический (наличие ресурсной базы), социально-экономический (возможности поставить продукты питания и изделия в другие регионы в связи с расширением сети железных дорог в Поволжье; совмещение трудовой и промысловой деятельности); этнический (этнохозяйственные традиции, межэтнические контакты).

Таким образом, в монографии рассматривается достаточно широкий перечень вопросов, объединенных основной темой современного видения путей развития экономики и права.

Материалы исследований, представленных в монографии, могут быть полезны 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.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, публикацию в монографии **«Экономика и право»**, содержание которой не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

## Foreword

Economics and law are closely interrelated. The need to analyze current trends in the field of economic and legal research is due to the fundamental nature of the processes taking place in modern economic life, both in Russia and around the world. This issue of the monograph **“Economics and Law”** is devoted to the study of academic journals' research chops. socio-economic aspects in the system of subsurface management, in the field of consulting and pharmaceutical markets of the Russian Federation, as well as studying legal aspects in International anti-money laundering system in the field of Russian higher judicial bodies' legal reasoning formation, universal human rights etc.

The monograph presents research materials of well-known and emerging scientists, united by the main theme of the modern vision of the ways of development of economics and law.

In the first chapter of the monograph, based on the analysis of specific legislative initiatives of the Ministry of Finance of the Russian Federation and the RUIE, it is proved that the method of economic inducement of organizations with private capital to increase the volume of investments by changing the income tax rate depending on the share of reinvested profits is sharply inferior in economic efficiency to the method based on changing the VAT rate. Identified shortcomings of the initiative (with "manual control") The Government of the Russian Federation to reduce the VAT rate by 20 points for organizations of the ship repair industry. On the basis of official data of the Federal Tax Service, the Central Bank of the Russian Federation, the Ministry of Economic Development, the Ministry of Finance of the Russian Federation, an analysis of the effectiveness of the investment mechanisms of "manual control" in the Tax Code of the Russian Federation and a new mechanism of direct action to stimulate investment activity was carried out. Three options for the implementation of a new mechanism allowing to further increase the volume of private investment in the industry of the Russian Federation to 1 trillion rubles per year are analyzed.

The second chapter is devoted to the disclosure of changes in the activities of monetary policy regulation on investment activities. Purpose and objectives: to reveal and compare measures of regulation of investment activity, to analyze the impact of monetary regulation and to consider trends in the development of regulatory measures. In addition, to

assess the current investment state of Russia during the crisis. To identify the main monetary instruments for stimulating investment activity in the sectors of the Russian economy, and to identify the features of inflation targeting and interest rate regulation.

In the following work, the study is devoted to the study of the basics of legal regulation of the institute of insolvency (bankruptcy) in Russia, as well as the role of the state in the regulation and implementation of this institution. The author considers the system of normative legal acts and acts of interpretation operating in the field of insolvency (bankruptcy), the main directions of state policy, tasks and functions of public authorities directly involved in the implementation of legislation on insolvency (bankruptcy). During the study of these issues, the author analyzed scientific literature, judicial practice, as well as materials of judicial statistics showing trends in the development of the institute of insolvency (bankruptcy) in Russia and the practice of its application. Based on the analysis, conclusions are drawn about the need to improve the regulatory framework of this institution, including taking into account the adjustment of the distribution of functions between public authorities, which will increase the effectiveness of the implementation of bankruptcy procedures in practice.

The fourth chapter reflects the study of how changes in demand and customer preferences, increased competition in the market and crisis phenomena can affect the activities of the organization. The study used methods of STEEP, SWOT, SMART, BCG, Ansoff matrix, goal-setting pyramid. It is revealed that it is important for the organization's employees to acquire the skills of rapid adaptation to the changes taking place, conduct timely market analysis, identify problems as quickly as possible and make decisions on the identified problems. Optimization of management processes and the use of digital tools contribute to effective work and are an integral part of the organization's development strategy. The development of the proposed strategic directions related to import substitution, the development of new areas of activity, promotion in new markets will provide competitive advantages and a positive result in the future.

When developing and entering the market with innovation, the main task of the innovator company is to maximize the profit received. It is possible to assess the potential inherent in innovation using the indicator of the total market quasi-interest, which allows you to identify the

company's opportunities to profit from the commercialization of innovation and methods to increase it. The purpose of the study in the fifth chapter is to clarify the concept of "quasi-rent", to develop its composition and mechanism of formation, to provide recommendations for improving the company's innovation strategy based on the redistribution of the total market quasi-rent, as well as to propose a system of indicators for evaluating the effectiveness of the company's innovation strategy based on quasi-rent.

The next chapter of the monograph examines current trends in the development of retail trade in Russia and in the grocery and non-grocery segment, taking into account current problems and challenges, current trends in digitalization and the development of large networks, as well as e-commerce. The purpose of the study is to determine the prospects for further development of retail trade in Russia. Research methods: monographic analysis and synthesis, economic analysis (vertical, horizontal, coefficient), comparison and synthesis. According to the results, it is concluded that the role of large retail chains in retail trade in Russia is growing, although their share is not the same in all regions, about the consolidation of these networks and the creation of oligopolistic competition by them. The conclusion is made about the growth of the share of online retail, especially in the non-food segment, the growth of the importance of large online marketplaces in retail in modern conditions.

The transformation of the external environment of organizations requires them to adapt to new business trends in order to retain competitive advantages and obtain positive economic results. In this regard, the organization's development strategy is a structured long-term management plan, following which the organization is able to strengthen its market position and operate in a constantly changing external environment. The ongoing transformation of the market environment, associated with both the post-pandemic effect and the volatile foreign policy situation, requires companies to pay even more attention to evaluating alternatives for strategic development. The seventh chapter is devoted to the study of the justification of the mechanism for assessing and choosing priorities for the strategic development of the organization of the maritime transportation service sector. Research methods include systematic and strategic analysis, comparative review, expert assessments. The paper substantiates the mechanism of evaluation and selection of alternatives

for the strategic development of the enterprise in the field of sea transportation services as a universal tool for managerial decision-making.

Managing the process of employment of graduates of educational organizations in the process of digitalization acquires significantly new opportunities. In the materials of the next chapter of the monograph, the object of research is the employment of graduates of educational organizations in the process of digitalization of assets, management of these organizations. Subject of the study: participants in the employment of educational organizations, their interaction through digital platforms. Research methods: systematization, classification, analysis of regulatory documentation. The chapter confirms the relevance of the topic, clarifies the concept of "graduate of an educational organization", forms a classification of graduates of educational organizations, systematizes material on digital platforms for the employment of graduates in the Russian economic space, suggests the direction of "supervision as mentoring" for the development of the process of employment of graduates in the Russian educational process.

The author of the ninth chapter considers the Chinese economy as a growing national economy of various levels of competence and layers of influence, consciously created innovation and investment involvement in world politics and in the global economic system. Forecasts of these efforts of China in various countries and regions of the world are given. In addition, the chapter focuses on the strategic partnership between Russia and China.

In the course of research in the tenth chapter of the monograph of the economic activity of the peasants of the Krasnoslobodsky district of the Penza province in the second half of the XIX – early XX century, the following was revealed: the basis of the economy of the population of the Krasnoslobodsky district was agriculture and animal husbandry. Gardening and horticulture played an important role in their economy. It was revealed that the following factors influenced the formation of the economic activity of the population of the county: natural and geographical (availability of a resource base), socio-economic (opportunities to supply food and products to other regions in connection with the expansion of the railway network in the Volga region; combination of labor and fishing activities); ethnic (ethno-economic traditions, interethnic contacts).



Thus, the monograph considers a fairly wide list of issues united by the main theme of the modern view of the ways of economic and law development.

The research materials presented in the monograph can be useful for managers, economists, managers, lawyers and other employees of enterprises and organizations, representatives of state and local government bodies, teachers, postgraduates, undergraduates and students of higher educational institutions.

The Editorial Board expresses its deep gratitude to our esteemed authors for their active life position, desire to share unique developments and projects, and publication in the monograph, the content of which cannot be drawn. We look forward to your publications and hope for further cooperation.

The editorial board expresses their sincere gratitude to our credible authors for their proactive attitude, desire to share unique developments and projects, appearance in the monograph “**Economics and Law**” the contents of which cannot be depleted. We are looking forward for your publications and hoping for further cooperation.

# ГЛАВА 1

DOI 10.31483/r-107261

*Ардизинба Адгур Амиранович  
Новиков Вадим Владимирович  
Новиков Вячеслав Владимирович  
Шаховская Лариса Семеновна*

## **НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ ПОСРЕДСТВОМ НОВЫХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ**

**Аннотация:** на основе анализа конкретных законодательных инициатив Минфина РФ и РСПП доказано, что способ экономического побуждения организаций с частным капиталом к увеличению объемов инвестиций посредством изменения ставки налога на прибыль в зависимости от доли реинвестируемой прибыли резко уступает по экономической эффективности методу, основанному на изменении ставки НДС. Выявлены недостатки инициативы (с «ручным управлением») Правительства РФ по снижению ставки НДС на 20 пунктов для организаций судоремонтной промышленности. На основе официальных данных ФНС, ЦБ РФ, Минэкономразвития, Минфина РФ выполнен анализ эффективности действующих в Налоговом кодексе РФ инвестиционных механизмов «ручного управления» и нового механизма прямого действия по стимулированию инвестиционной активности. Проанализированы три варианта реализации нового механизма, позволяющего дополнительно увеличить объем частных инвестиций в промышленность РФ до 1 трлн рублей в год. Для этого необходимо снизить ставку НДС на 2–5 пунктов для организаций промышленности, реинвестирующих более 50% прибыли, а для компенсации выпадающих доходов федерального бюджета по НДС увеличить федеральную ставку налога на прибыль на 0,2–0,5 пунктов. При этом увеличивать базовую ставку налога на прибыль не обязательно. Доказано, что новый механизм не требует «ручного управления» и может быть использован в виде закона прямого действия, что выводит систему поощрения инвестиций в промышленность на качественно иной (высший) уровень.

**Ключевые слова:** инвестиции в промышленность, инвестиционный механизм, доля реинвестируемой прибыли, частно-государственное партнерство, стимулирование роста ВВП.

**Abstract:** based on the analysis of specific legislative initiatives of the Ministry of Finance of the Russian Federation and the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, it has been proved that the method of economic incentives for organizations with private capital to increase investment by changing the income tax rate depending on the share of reinvested profit is sharply inferior in terms of economic efficiency to the method based on changing the VAT rate. The shortcomings of the initiative (with "manual control") of the Government of the Russian Federation to reduce the VAT rate by 20 points for

*organizations of the ship repair industry are revealed. Based on the official data of the Federal Tax Service, the Central Bank of the Russian Federation, the Ministry of Economic Development, the Ministry of Finance of the Russian Federation, an analysis was made of the effectiveness of the "manual control" investment mechanisms in the Tax Code of the Russian Federation and the new direct action mechanism to stimulate investment activity. Three options for the implementation of a new mechanism were analyzed, which would further increase the volume of private investment in the industry of the Russian Federation up to 1 trillion rubles per year. To do this, it is necessary to reduce the VAT rate by 2–5 points for industrial organizations that reinvest more than 50% of their profits, and to compensate for shortfalls in federal budget revenues from VAT, increase the federal income tax rate by 0,2–0,5 points. At the same time, it is not necessary to increase the base income tax rate. It is proved that the new mechanism does not require "manual control" and can be used in the form of a direct action law, which brings the system of encouraging investments in industry to a qualitatively different (higher) level.*

**Keywords:** *investment in industry, investment mechanism, share of reinvested profits, public-private partnership, stimulating GDP growth.*

В Послании Федеральному Собранию 21.04.2021 Владимир Путин предложил снизить налоговую нагрузку *активным* (инвестирующим *более 50% прибыли* в капитальные вложения) инвесторам промышленности: «Будем поощрять тех, кто вкладывает прибыль в развитие своих предприятий и целых отраслей... Жду от правительства *конкретных* предложений». На Советании по стимулированию инвестиционной активности 11.03.2021 под председательством Президента РФ Владимир Путин поставил задачу об увеличении объемов инвестиций в 1,7 раза к 2030 году посредством механизма соглашений о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК) и других, новых законодательных инициатив. Во исполнение поставленной задачи Минфином и правительством РФ, Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), членами Федерального Собрания (ФС) РФ, ведущими экономистами РФ были разработаны законодательные предложения, часть из которых проанализирована в настоящей статье и в работах [1–7].

*Для справки.* В настоящее время доля прибыли, инвестируемой в капитальные вложения в промышленности РФ, составляет около 30% [5; 6]. По опросам аналитиков ЦБ РФ в 2019 году «в 2016–2018 гг. только 31% организаций промышленности реинвестировали в производство свыше 50% прибыли; 30% организаций инвестировали от 26 до 50% прибыли; 39% – менее 25%. При этом 47% предприятий более трети полученной прибыли оставляли на балансе, что говорит о выжидательной позиции производителей в

условиях низких стимулов к инвестициям... Выборка является представительной для крупного бизнеса, который является главным двигателем инвестиций и роста российской экономики» [5].

15 сентября 2021 года Минфин РФ вносил в Правительство РФ законодательную инициативу об увеличении базовой ставки налога на прибыль организациям промышленности (конкретно, металлургической отрасли), реинвестирующим *менее* 50% прибыли в 1,25–1,5 раза – до 25–30%. Инициатива Минфина РФ не была поддержана правительством РФ, а также вызвала критику со стороны президента РСПП А.Н. Шохина, потому что:

– инициатива Минфина РФ не предусматривала снижение налоговой нагрузки для организаций промышленности, инвестирующих более 50% прибыли в капитальные вложения;

– увеличение базовой ставки (налога на прибыль) до 50% очевидно неприемлемо!

11 марта 2021 года на Совещании по инвестициям под руководством Президента РФ Владимира Путина руководитель инвестиционной корпорации АЕОН, член бюро РСПП Троценко Р.В. (при поддержке президента РСПП Шохина А.Н.) внес предложение по снижению базовой ставки налога на прибыль (20%) в два раза (с 20 до 10%) для *всех* организаций реального сектора экономики, (включая организации обрабатывающей промышленности) реинвестирующих более 50% прибыли [7]. В своем докладе Троценко Р.В. утверждал, что для компенсации выпадающих доходов по налогу на прибыль достаточно увеличить базовую ставку налога на прибыль на 2 пункта с 20 до 22% [7]. Однако расчеты Минэкономразвития РФ показали, что для компенсации выпадающих доходов по налогу на прибыль *базовая* ставка по налогу на прибыль 20% должна быть увеличена до 30% и более.

В статье [4] было доказано, что если снизить региональную ставку налога на прибыль (17%) в два раза с 17 до 8,5% *только организациям обрабатывающей промышленности*, реинвестирующим более 50% прибыли, то для компенсации выпадающих доходов (по налогу на прибыль) достаточно (с запасом!) увеличить базовую ставку по налогу на прибыль на 2 пункта с 20 до 22% (за счет увеличения региональной ставки налога на прибыль с 17 до 19%). При этом доходы по налогу на прибыль в *каждом* субъекте РФ увеличатся *сразу!* Увеличение базовой ставки налога на прибыль на

2 пункта – это увеличение налога на прибыль на 10%. Столь *существенное* увеличение связано со следующими фактами. Доля доходов от организаций обрабатывающей промышленности в консолидированном бюджете субъектов РФ по налогу на прибыль составляет 17,3%. Но в отдельных (промышленно развитых) субъектах РФ эта доля может быть в 2–3 раза больше, а в аграрных регионах – в несколько раз меньше. Например, в Свердловской области эта доля составляет 38,0%; в Челябинской области – 51,2%. Если бы эта доля во всех субъектах была одинакова и равна 17,3%, то для компенсации выпадающих доходов (по налогу на прибыль) было бы достаточно увеличить базовую ставку по налогу на прибыль на 0,65 пункта! Законодательная инициатива, предложенная в статье [4], таким образом, имеет недостатки:

- *существенное* увеличение налоговой нагрузки для всех категорий организаций (кроме активных инвесторов промышленности) посредством увеличения налога на прибыль на 10%;

- налоговая дискредитация промышленно развитых субъектов РФ (выгоду от увеличения региональной ставки налога на прибыль на 2 пункта получили бы аграрные регионы, а доходы в бюджеты по налогу на прибыль в промышленно развитых субъектах РФ существенно бы не увеличились).

Из вышесказанного следует вывод, что экономическое понуждение к увеличению доли реинвестируемой прибыли в реальном секторе экономики (в промышленности) в *масштабах РФ* целесообразно реализовывать посредством снижения ставки НДС, поскольку *этот способ свободен от вышеуказанных недостатков* законодательной инициативы Минфина РФ от 15.09.2021, предложения Р.В. Троценко от 11.03.2021 и авторов статьи [4]. Этот способ позволяет минимизировать (снизить в несколько раз) размер необходимого увеличения налога на прибыль для остальных организаций (торговле, банковскому сектору и т. д.) для компенсации выпадающих доходов бюджета по НДС от снижения ставки НДС *активным* инвесторам.

Снижение ставки НДС для организаций обрабатывающей промышленности должно сопровождаться обязательным обременяющим условием по увеличению доли реинвестируемой прибыли до 50% и более.

*Для справки.* В 2000-х годах были снижены базовые ставки НДС (с 1 января 2004 года с 20 до 18%) и налога на прибыль (с 01 января 2002 года с 35 до 24%) без обременяющих условий. Анализ показал, что *простое снижение налоговой нагрузки без обременяющих условий не привело к заметному увеличению доли реинвестируемой прибыли* (в промышленности), от которой прямо пропорционально зависят темпы роста промышленного продукта и, в конечном итоге, доходы во все уровни бюджета [5]. К такому выводу, в частности, пришла Контрольно-счетная палата (КСП) Волгограда после проведения анализа финансово-экономической деятельности крупных и средних предприятий Волгограда в 2006–2008 гг. Деньги от снижения налоговой нагрузки (согласно анализу КСП Волгограда) в первую очередь направлялись на решение текущих проблем (погашению кредиторской задолженности, повышению зарплат).

1 февраля 2023 года при письме №1068п-П7 председатель правительства РФ М.В. Мишустин внес в Государственную Думу ФС РФ законодательную инициативу о снижении ставки НДС на 20 пунктов с 20 до 0% организациям судоремонтной отрасли при обязательном обременяющем условии инвестирования в капитальные вложения не менее 20% доходов сроком на 7 лет. Вторым обязательным обременяющим условием, позволяющим снизить ставку НДС на 20 пунктов для организаций судоремонтной отрасли, является «заключение Инвестиционного соглашения с федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере промышленного и оборонно-промышленного комплексов, и министерством финансов РФ». Инициатива правительства РФ безусловно правильная и без сомнений будет принята ФС РФ в виде дополнения к Налоговому кодексу (НК) РФ в 2023 году, но носит «точечный характер» и не решает задачи увеличения объемов инвестиций в масштабах всей промышленности РФ.

*Для справки.* В финансово-экономическом обосновании законодательной инициативы правительства РФ от 1 февраля 2023 года сумма выпадающих доходов федерального бюджета от снижения ставки НДС на 20 пунктов организациям судоремонтной отрасли не указана.

В статье [3] было предложено снизить ставку НДС для всех организаций обрабатывающей промышленности, reinvestирующих более 50% прибыли, на 2–5 пунктов. На основе официальных данных ФНС РФ было доказано, что для компенсации выпадающих доходов федерального бюджета по НДС достаточно увеличить федеральную ставку по налогу на прибыль на 0,2–0,5 пункта с 3,0 до 3,2–3,5%. При этом увеличивать базовую ставку налога на прибыль 20% не обязательно.

*Для справки.* Согласно данным ЦБ РФ с 2016 года, доля reinvestируемой прибыли для среднестатистического промышленного предприятия РФ – менее 32% [5; 6]. Согласно официальным данным ФНС РФ (Отчету в форме 1-НОМ на 01.01.2022), доходы в федеральный бюджет в 2021 году составили:

- от НДС организаций обрабатывающей промышленности – 1,046 трлн руб.;
- от федеральной доли налога на прибыль ВСЕХ организаций – 1,556 трлн руб.

Снижение ставки НДС на 2 пункта (с 20 до 18%) для *всех* организаций обрабатывающей промышленности приведет к выпадающим доходам около 100 млрд руб.

Снижение ставки НДС на 2 пункта (с 20 до 18%) для *всех активных* инвесторов организаций обрабатывающей промышленности, инвестирующих в техническое перевооружение или в создание новых мощностей свыше 50% прибыли, приведет к выпадающим доходам *сразу в сумме около 31 млрд руб. в год* (поскольку, согласно данным ЦБ РФ, число активных инвесторов в промышленности, reinvestирующих более 50% прибыли, составляет 31% от общего числа организаций [6]).

При этом в случае внедрения предлагаемой *гибкой* налоговой системы число *активных* инвесторов организаций обрабатывающей промышленности в *первый* год может *возрасти с 31% до 61–77%* (что увеличит сумму выпадающих доходов от НДС до 61–77 млрд рублей), поскольку согласно данным ЦБ РФ [6]:

- 30% организаций промышленности инвестировали *от 25 до 50%* прибыли;
- 47% организаций *более трети* полученной прибыли оставляли на балансе.

Увеличение федеральной ставки налога на прибыль на 0,2 пункта увеличит доходы федерального бюджета на сумму более 104 млрд рублей в год.

Вариант со снижением ставки НДС организациям обрабатывающей промышленности на 5 пунктов отличается от варианта со снижением ставки НДС на 2 пункта только размером увеличения федеральной доли налога на прибыль, которую будет необходимо увеличить в 2,5 раза – до 0,5 пункта (с 3,0 до 3,5%).

Предложенный в статье [3] способ экономического понуждения к увеличению объемов инвестиций (к увеличению доли реинвестируемой прибыли с 30 до 50%) в промышленности не требует заключения Инвестиционного соглашения с федеральными органами власти, так как контроль за долей реинвестируемой прибыли (в капитальные вложения) осуществляется ФНС РФ. На Советании с инвесторами 11 марта 2021 года Владимир Путин (комментируя предложение руководителя корпорации АЕОН Романа Троценко об экономическом понуждении в увеличении доли реинвестируемой прибыли организациями реального сектора экономики с *частным* капиталом до 50%) заявил: «То, что Налоговая инспекция справится с учетом, в этом у меня сомнений нет» [7]. А из этого следует вывод: варианты законодательных предложений, изложенные в статье [3], могут быть внедрены в НК РФ в виде *законов прямого действия*, что увеличит (*в течение года*) число организаций, которые будут инвестировать в капитальные вложения более 50% прибыли, с 31% до 61–77% от общей численности организаций обрабатывающей промышленности.

Способ снижения налоговой нагрузки для организаций промышленности, реинвестирующих более 50% прибыли, путем снижения ставки НДС на 2–5 пунктов, предложенный и экономически обоснованный в статье [3], очевидно, имеет преимущества, поскольку:

- позволяет либо сохранить базовую ставку по налогу на прибыль 20% (для всех категорий организаций); либо увеличить эту ставку в пределах 0,2–0,5 пункта до 20,2–20,5%, т. е. незначительно;

- не затрагивает интересы *промышленно развитых* субъектов РФ по доходам от налога на прибыль;

- позволяет снизить конечную цену на продукцию товаропроизводителей.



В марте 2023 года президент РСПП А.Н. Шохин предлагал увеличить базовую ставку по налогу на прибыль на 0,5 пункта с 20,0 до 20,5% (вместо разового взноса крупным бизнесом в бюджет 300 млрд рублей), что говорит о том, что увеличение базовой ставки налога на прибыль в пределах 0,5 пункта *вполне допустимо, то есть не повлияет на устойчивость всех отраслей российской экономики!*

Увеличение базовой ставки налога на прибыль на 0,5 пункта – это всего лишь увеличение налога на прибыль на 2,5%.

4 мая 2023 года председатель правительства РФ заявил, что в российскую экономику необходимо привлечь *как минимум* 10 триллионов рублей *частных* инвестиций. «Всего размер вложений за восемь лет должен составить не менее 10 трлн рублей, включая 2 трлн и более – уже в текущем (году)».

Это заявление Михаила Мишустина свидетельствует о крайней актуальности законодательного предложения [3], которое способно *дополнительно* привлечь до 1 трлн рублей в год *частных* инвестиций *конкретно* в обрабатывающую промышленность РФ.

Далее рассмотрим эффективность действующих инвестиционных механизмов «ручного управления» (СЗПК, инвестиционный налоговый вычет, ОЭЗ и др.).

Механизм СЗПК был предложен в 2018 году Андреем Белоусовым и внедрен в НК РФ в октябре 2020 года.

*Для справки.* За шесть месяцев (с октября 2020 года по апрель 2021 года) действия механизма СЗПК было подписано 29 соглашений с общим объёмом инвестиций около 1,3 триллиона рублей. Однако с апреля 2021 г. по сентябрь 2022 года СЗПК не функционировал. В сентябре 2022 г. председатель правительства Михаил Мишустин подписал постановление правительства от 13 сентября 2022 г. №1601 «О соглашениях о защите и поощрении капиталовложений» для возобновления заключения СЗПК. Согласно постановлению, субъектам РФ предоставили право подготовки заключений на инвестиционные проекты, оценив их воздействие на региональную экономику. Также поправки уточнили состав и условия стабилизационных оговорок, которые фиксируют уровень налоговой нагрузки и гарантируют неизменность законодательства для инвестора.

В 2022 году в НК РФ были внесены изменения в части применения главы 3.6 НК РФ, в рамках которой введено новое понятие – «налоговый вычет для СЗПК». Налогоплательщик – участник СЗПК, одна сторона которого – Российская Федерация, вправе уменьшать подлежащие уплате в бюджеты бюджетной системы РФ суммы налогов на налоговые вычеты в размере фактически осуществленных затрат на капитальные вложения. Участником СЗПК может быть уменьшена сумма налога на прибыль, налога на имущество организаций, земельного налога на величину налогового вычета. Данный механизм дает дополнительные стимулы для прозрачного ведения бизнеса, так как объем государственной поддержки напрямую зависит от объема уплаченных налогов.

Вывод: механизм СЗПК способен привлечь в реальный сектор экономики до 2–3 трлн рублей в год.

*Для справки.* Первое СЗПК (после подписания Михаилом Мишустиным постановления правительства от 13 сентября 2022 г. №1601) было заключено с компанией «Промышленные технологии». Согласно СЗПК, на территории Волгоградской области будет построен завод по производству метанола. Объем инвестиции около 74 млрд рублей. Мощность предприятия к 2026 году составит 1 млн. тонн метанола в год. Завод по производству метанола будет построен на промплощадке бывшего (ныне не действующего) волгоградского завода «Химпром»: осенью 2022 года для ускорения всех процессов правительством РФ была создана ОЭЗ.

По данным Министерства экономического развития РФ, по состоянию на 07.10.2022 года функционировало 45 ОЭЗ, из которых 26 промышленно-производственные, 7 технико-внедренческие, 10 туристско-рекреационные и 2 портовые. Количество резидентов ОЭЗ составило 893 ед., из которых 43 ед. – резиденты портовой ОЭЗ, 41 ед. – резиденты туристско-рекреационной ОЭЗ, 513 ед. – технико-внедренческой ОЭЗ, 317 ед. – промышленно-производственной ОЭЗ. За 17 лет существования преференциального режима резидентами ОЭЗ было инвестировано свыше 357 млрд руб., из которых свыше 90% приходится на ОЭЗ промышленно-производственного типа. Объем уплаченных налогов составил свыше 126 млрд руб., а объем налоговых льгот – около 43 млрд руб. Таким образом, на 1 рубль налоговых льгот привлечено 8 рублей частных инвестиций.

*Для справки.* В многочисленных ОЭЗ Китая сосредоточены свыше 45 тысяч лучших китайских заводов (20% от общего числа). Суммарная налоговая нагрузка для резидентов китайских ОЭЗ колеблется от 7 до 10% [5].

Согласно «Основным направлениям бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2023 год и плановый период 2024 и 2025 годов» (утв. Минфином России) в настоящее время Минфином РФ и другими ведомствами продолжается активная работа по стимулированию инвестиционной активности, в качестве основных инструментов можно выделить:

- внедрение регионального инвестиционного стандарта на всей территории страны. Стандартизация инвестиционных процессов позволит упростить масштабирование бизнеса и обеспечит приток внутренних инвестиций в регионы страны [1];

- расширение применения инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль организаций. Данный механизм был введен федеральным законом от 27 ноября 2017 №335-ФЗ и на начало 2023 г. действует уже в 68 субъектах РФ. Инвестиционный налоговый вычет вводится по решению субъекта РФ и предполагает уменьшение суммы налога к уплате в региональный бюджет на сумму до 90% расходов на инвестиции в основные средства и в федеральный бюджет – на сумму до 10% расходов на инвестиции в основные средства. Субъекты РФ имеют право установить дополнительные ограничения для применения вычета, в том числе по видам объектов основных средств и видам хозяйственной деятельности. На 01.10.2022 по данным НИФИ Минфина РФ сумма инвестиционного налогового вычета составила свыше 19 млрд руб., а количество налогоплательщиков его применивших – 259 ед.

*Для справки.* Согласно заявлению министра финансов Антона Силуанова на Совещании под руководством Президента РФ 11 марта 2021 года, в 2020 году сумма инвестиционного налогового вычета составила всего около 1 млрд руб. [7]. В Китае более 10 лет действует механизм инвестиционного налогового вычета; при этом для новых высокотехнологичных предприятий базовая ставка по налогу на прибыль уменьшается на 10 пунктов с 25 до 15%.

Главный и системный недостаток *всех* инвестиционных механизмов «ручного управления» (СЗПК, инвестиционный налоговый вычет, ОЭЗ и др.) и законодательной инициативы правительства

РФ от 01.02.2023 г. – это выпадающие доходы федерального бюджета и консолидированного бюджета субъектов РФ, которые составляют десятки миллиардов рублей в год. По мере масштабирования применения СЗПК, инвестиционного налогового вычета, ОЭЗ, ТОР *объем выпадающих доходов бюджетов субъектов РФ будет увеличиваться*. Поэтому региональные чиновники («живя одним днем») часто препятствуют внедрению вышеуказанных механизмов – на Совещании под председательством Владимира Путина 11 марта 2021 года руководитель инвестиционной корпорации АЕОН Роман Троценко прямо заявил: «У регионов *всегда* найдется сто причин отказать в зачете произведенных предприятием инвестиционных затрат...». Точка бюджетной безубыточности механизмов «ручного управления» по сумме трех налогов (НДС, налог на прибыль, страховые взносы) за счет ускорения темпов роста промышленного продукта преодолевается в срок от двух лет (при техническом перевооружении производства) до шести лет и более (при создании новых мощностей) [5; 7].

Механизм прямого действия, предложенный в статье [3], свободен от этого недостатка – точка бюджетной безубыточности может быть преодолена *сразу*, мгновенно!

Из вышеизложенного прямо следует, что кроме совершенствования и увеличения масштабов применения действующих инвестиционных механизмов «ручного управления» (СЗПК, инвестиционного налогового вычета, ОЭЗ, ТОР и т. д.) есть смысл разрабатывать *новые инвестиционные механизмы прямого действия*.

*Для справки.* В условиях более масштабного кризиса экономики РФ (чем сегодня) Волгоградская областная Дума 1-го созыва по инициативе депутатов Александра Морозова и Вадима Новикова приняла целый ряд *законов прямого действия* (от 16 апреля 1996 года №56-ОД, от 22 июля 1996 года №77-ОД, от 3 июня 1997 года №121-ОД, от 5 марта 1998 года №156-ОД, от 18 декабря 1998 года №234-ОД и так далее), в которых налоговая нагрузка для промышленности снижалась при двух типах обременяющих условий:

– за каждый процент прироста объемов реализации продукции по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года (в сопоставимых ценах) ставка налога на прибыль снижалась на 0,2 пункта;

– для градообразующих и оборонных заводов при условии инвестирования в капитальные вложения не менее 50% прибыли.

По оценке общероссийского журнала «Эксперт» экономическое законодательство прямого действия Волгоградской области образца 1997–1998 гг. было одним из лучших в РФ [5]. Закон Волгоградской области от 3 июня 1997 года №121-ОД «О зонах экономического развития на территории Волгоградской области» стал одним из региональных аналогов, на основе которых в дальнейшем был принят федеральный закон от 22 июля 2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ».

Анализ показал, что фактическая бюджетная эффективность по указанным Законам Волгоградской области превышала 150% [5]. При этом *каждым* из Законов прямого действия №56-ОД, №77-ОД, №156-ОД воспользовались около 50 крупных и средних промышленных предприятий Волгоградской области [6]. Важно подчеркнуть, что контроль за исполнением указанных Законов (исполнением обременяющих условий) осуществлялся только налоговой инспекцией и не вызвал сложностей налогового администрирования.

#### *Выводы*

1. В настоящее время объем инвестиций в экономику РФ составляет менее 25% ВВП [5]. В Китае инвестиции в экономику составляют около 40% ВВП [5]. Поэтому, кроме совершенствования и модернизации СЗПК, инвестиционного налогового вычета, ОЭЗ, ТОР и т. д., необходимо изобретать и внедрять в НК РФ новые инвестиционные механизмы *прямого действия*, не зависящие от волюнтаристского подхода отдельных региональных чиновников (не зависящие от человеческого, бюрократического и коррупционного факторов).

2. Наиболее эффективный механизм из действующих механизмов «с ручным управлением» – механизм СЗПК – способен привлечь в реальный сектор экономики РФ до 2–3 трлн рублей в год; инвестиционный налоговый вычет, ОЭЗ и другие механизмы реально привлекают около 100 млрд рублей в год. Но для достижения отечественной экономикой даже среднемировых темпов роста ВВП этого недостаточно.

3. Точка бюджетной безубыточности действующих механизмов «ручного управления» по сумме трех налогов (НДС, налог на прибыль и страховые взносы) преодолевается в срок от двух до шести лет и более.

4. Способ экономического побуждения в увеличении объемов (доли реинвестируемой прибыли с 30 до 50%) посредством снижения ставки НДС на 2–5 пунктов с обременяющими условиями (об увеличении доли реинвестируемой прибыли до 50% и более; об увеличении федеральной доли налога на прибыль на 0,2–0,5 пунктов с 3,0 до 3,2...3,5%) свободен от недостатка, указанного в пункте 3 выводов, – точка бюджетной безубыточности может быть преодолена *сразу*, мгновенно!

Этот способ способен привлечь в российскую промышленность дополнительные инвестиции объемом до 1 трлн рублей в год.

5. Доказано, что новый механизм не требует «ручного управления» и может быть использован в виде закона прямого действия, что выводит систему поощрения инвестиций в промышленности на качественно иной (высший) уровень.

6. Способ снижения налоговой нагрузки для организаций промышленности, реинвестирующих более 50% прибыли, путем снижения ставки НДС на 2–5 пунктов, предложенный и экономически обоснованный в статье [3], очевидно, имеет преимущества, поскольку:

– в отличие от СЗПК, инвестиционного налогового вычета, ОЭЗ и т. д. позволяет *сразу*, мгновенно компенсировать выпадающие доходы федерального бюджета по НДС посредством увеличения федеральной доли налога на прибыль на 0,2–0,5 пункта;

– позволяет либо сохранить базовую ставку по налогу на прибыль 20% (для всех категорий организаций); либо увеличить эту ставку в пределах 0,2–0,5 пункта до 20,2–20,5%, т. е. несущественно;

– не затрагивает интересы *промышленно развитых* субъектов РФ по доходам от налога на прибыль;

– позволяет снизить конечную цену на продукцию товаропроизводителей.

7. Просим Правительственную Комиссию по повышению устойчивости российской экономики в условиях санкций рассмотреть варианты снижения ставки НДС для *всех* организаций обрабатывающей промышленности, инвестирующих в капитальные вложения более 50% прибыли, на 2 пункта с 20 до 18%:

– с сохранением базовой ставки налога на прибыль 20% и с сохранением федеральной ставки налога на прибыль 3%. Выпадающие доходы в федеральный бюджет по налогу на прибыль в этом случае в первый год могут составить до 61–77 млрд рублей, но это позволит обеспечить устойчивость российской промышленности в условиях санкций, при этом выпадающие доходы будут компенсированы в течение 2–6 лет за счет ускорения темпов роста промышленного продукта на 1–2 пункта [5];

– с увеличением федеральной ставки налога на прибыль на 0,2 пункта с 3,0 до 3,2% (с увеличением базовой ставки налога на прибыль с 20,0 до 20,2% или с сохранением базовой ставки налога на прибыль 20%, но с уменьшением региональной ставки налога на прибыль на 0,2 пункта с 17,0 до 16,8%). В этом варианте по сумме двух налогов (НДС и налога на прибыль) доходы федерального бюджета увеличатся сразу, мгновенно [3].

В случае реализации любого из вариантов число промышленных предприятий, инвестирующих более 50% прибыли в капитальные вложения, будет измеряться тысячами и возрастет с 31% до 61–77% от общего количества организаций обрабатывающей промышленности.

8. Просим Правительственную Комиссию по повышению устойчивости российской экономики в условиях санкций рассмотреть вариант снижения ставки НДС для отдельных категорий организаций промышленности, инвестирующих более 50% прибыли в капитальные вложения, наиболее пострадавших от санкций Запада: авиа- и машиностроение (станкостроение), электронная промышленность и т. д., на 2–5 пунктов с сохранением базовой ставки налога на прибыль 20%. Выпадающие доходы в этом случае составят от 20 до 50 млрд рублей в год, но позволят осуществить

поддержку критически важных отраслей промышленности, от которых зависит безопасность России.

*Библиографический список к главе 1*

1. Белоусов А.Р. 44 региона внедрят инвестиционный стандарт в 2023 году / А.Р. Белоусов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/47564/>
2. Некипелов А.Д. Политика перехода к эффективной экономике / А.Д. Некипелов, В.В. Ивантер, С.Ю. Глазьев // Экономист. – 2014. – №1. – С. 3–31. EDN VWBMRB
3. Новиков Вад.В. Оценка эффективности действующих и новых мер по стимулированию инвестиционной активности / Вад.В. Новиков, Вяч.В. Новиков, Г.И. Томарев // Финансовая экономика. – 2023. – №5. – С. 45–48. EDN MCKVPC
4. Новиков Вад.В. О законодательной инициативе с целью увеличения инвестиционной активности / Вад.В. Новиков, Вяч.В. Новиков, В.В. Яковенко // Финансовый бизнес. – 2021. – №7. – С. 74–78. EDN QQYBWM
5. Новиков Вад.В. Ускорение роста промышленного продукта и доходов в бюджет посредством гибких налоговых систем: монография / Вад.В. Новиков, В.В. Новиков. – 2-е изд., испр. и доп. – Волгоград: Изд-во Волгоградский ин-т управления – филиал РАНХиГС, 2021. – 160 с.
6. Карлов Н. Почему промышленные предприятия не инвестируют: результаты опроса. Аналитическая записка / Н. Карлов, Е. Пузанов, И. Богачев; январь 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://cbr.ru/Content/Document/File/105730/analytic\\_note\\_20200127\\_dip.pdf](http://cbr.ru/Content/Document/File/105730/analytic_note_20200127_dip.pdf)
7. Сопещение о мерах по стимулированию инвестиционной активности, 11 марта 2021 года, Московская область, Ново-Огарёво [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/65141>



## ГЛАВА 2

DOI 10.31483/r-107201

*Тупилейкин Александр Алексеевич*

### **ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ**

***Аннотация:** глава посвящена раскрытию изменений деятельности регулирования денежно-кредитной политики на инвестиционную деятельность. Цель и задачи: раскрыть и сравнить меры регулирования инвестиционной деятельности, провести анализ влияния денежно-кредитного регулирования и рассмотреть тенденции развития мер регулирования. Кроме того, провести оценку современного инвестиционного состояния России в период кризиса. Определить основные денежно-кредитные инструменты стимулирования инвестиционной активности в секторах экономики России и выявить особенности инфляционного таргетирования и регулирования процентной ставки.*

***Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, инвестиционная деятельность, инфляционное таргетирование, валютный курс, Центральный банк.*

***Abstract:** relevance: the impact of monetary regulation on innovation processes in the economy is due to the impact of various changes in monetary regulation instruments on the transformation of the structure of the economy's behavior into investment processes. At present, after numerous jumps in the economy, it is necessary to understand the importance of the impact of policy changes and to identify the best monetary management tool to improve and transform investment processes in the economy. Subject: the article is devoted to the disclosure of changes in the activity of regulation of monetary policy to investment activity. Purpose and objectives: to reveal and compare measures of regulation of investment activity, analyze the impact of monetary regulation and consider trends in the development of regulatory measures. In addition, to assess the current investment state of Russia during the crisis. Determine the main monetary instruments for stimulating investment activity in the sectors of the Russian economy, and identify the features of inflation targeting and interest rate regulation. Methodology: the methodological basis of the research is the general scientific method of cognition; comparative, systemic and logical-structural analyzes are also applied. Outcome: carrying out restructuring, reforming and improving the instruments of monetary regulation makes it possible to correct and analyze the problems of financial transactions. Based on this, the Bank of Russia needs to pursue a competent, fairly fine-tuned, monetary policy that will fix and not allow large fluctuations to affect the exchange rate of the money supply, ensure the independence of the economy and allow stimulation of investment activities.*

***Keywords:** monetary policy, investment activity, inflation targeting, exchange rate, Central Bank.*

*Актуальность:* Влияние денежно-кредитного регулирования на инновационные процессы в экономике обусловлено воздействием различных изменений инструментов денежно-кредитного регулирования на трансформацию структуры поведения экономики в инвестиционных процессах. В настоящее время, после многочисленных скачков в экономике, нужно понимать важность влияния изменений проводимой политики и выявить лучший инструмент денежно-кредитного регулирования для улучшения и преобразования инвестиционных процессов в экономике.

*Методология:* методологическую основу исследования составляет общенаучный метод познания; также применяются сравнительный, системный и логико-структурный анализы. *Итог:* проведение реструктуризации, реформирование и улучшение инструментов денежно-кредитного регулирования позволяет скорректировать и провести анализ проблем проведения финансовых операций. Исходя из этого Банку России необходимо проводить грамотную, с довольно точной настройкой, денежно-кредитную политику, которая зафиксирует, и не позволит большим колебаниям влиять на валютный курс денежной массы, обеспечит независимость экономики и позволит стимулированию осуществления инвестиционной деятельности.

*Введение:* в настоящее время влияние денежно-кредитной политики на макро и микроэкономическую сферу в стране очень велико. На протяжении двух десятилетий Банк России выстраивал кредитную политику для обеспечения системы взаимодействия между сферами и участниками экономической деятельности. На данный момент Российская экономика и финансовые рынки столкнулись с широким спектром вызовов в условиях беспрецедентного санкционного давления [1, с. 1]. В связи с этим доверие граждан и компаний к финансовой сфере сильно упало, что в значительной степени уменьшило финансовые вложения в инвестиции и в депозиты, что в свою очередь поставило банковский сектор в уязвимое положение: 1) высокий отток денежных вкладов; 2) закрытие иностранного финансового сектора для инвестирования; 3) заморозка активов за рубежом. Для регулирования данной ситуации Банк России совместно с правительством предприняла беспрецедентные меры для урегулирования состояния экономики и возвращения доверия к финансовой системе.

*Меры регулирования инвестиционной деятельности.*

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [4, ст. 1]. Для контроля и улучшения состояния финансовой структуры экономики, Банк России разрабатывает направления развития финансовых рынков, что позволяет улучшать финансовую систему, внедряя новые технологии и анализируя риски деятельности субъектов экономики. Основными мероприятиями данной политики являются:

1. Развитие взаимного страхования и повышение его востребованности у граждан и юридических лиц [5, с 68] – данная система позволяет участникам добровольно защитить свои материальные ценности от непредвиденных рисков, так как нацеленность данного метода идет не для обеспечения выгоды, а для более полной удовлетворенности членов взаимного страхования в страховой защите, которая покрывает больший ущерб, нежели это предоставляют страховые компании.

2. Реализация перечня мероприятий Минобрнауки России и Банка России в области повышения финансовой грамотности обучающихся образовательных организаций в Российской Федерации на 2017–2021 годы [5, с. 58] – реализация данного мероприятия позволило уменьшить риск выхода на финансовый рынок некомпетентных участников рынка.

3. Совершенствование системы защиты инвесторов – физических лиц на финансовом рынке посредством введения регулирования категорий инвесторов и определения их инвестиционного профиля [5, с. 54] – система позволяет урегулировать крупные, но очень рискованные, вложения физических лиц. Исходя из анализа портфеля профиля, система предупреждает о наличии высокого риска. Также была введена процедура тестирования неквалифицированных инвесторов и информирования физических лиц, признанных квалифицированными инвесторами, о последствиях такого признания, а также о праве подать заявление об исключении из реестра квалифицированных инвесторов.

4. Совершенствование надзорных полномочий Банка России в отношении БКИ, повышение качества и достоверности данных БКИ [5, с. 51] – это позволит обеспечить достижение следующих целей:

- рост кредитования населения в результате повышения доступности, точности и качества данных, предоставляемых БКИ финансовым организациям для оценки кредитоспособности граждан;

- возможное расширение состава продуктов и услуг бюро кредитных историй;

- повышение доступности и оперативности предоставления услуг БКИ как для финансовых организаций, так и для субъектов кредитных историй за счет расширения каналов взаимодействия, в том числе использования инфраструктуры электронного правительства;

- снижение закредитованности граждан, то есть недопущение критического превышения уровня долговых обязательств над доходами, приводящего к неспособности обслуживать и возвращать свои долги [6, с. 3].

5. Повышение прозрачности действий Банка России в целях укрепления доверия участников финансового рынка [5, с. 47] – Банк России постоянно проводит онлайн трансляции, онлайн встречи, публично публикует итоги и мероприятия по принятии решений о денежно-кредитной политике и о развитии финансовой сферы, для обеспечения возрастания доверия лиц к банковской системе.

Реализация данных мероприятий позволяет привести систему к постепенному улучшению, увеличению безопасности, и к постепенному снижению риска.

*Инструменты денежно-кредитной политики.*

Денежно-кредитная политика на протяжении последних десятилетий была направлена на сдерживание и регуляции инфляции в пределах 4%, что в значительной степени требует больших усилий при разработке и реализации методов и инструментов для достижения поставленной задачи. К разработке инструментов и способов реализации своей политики ЦБ подходит с наивысшим уровнем ответственности, проводя анализ рынка и осуществляя микроэкономический прогноз. Макроэкономический прогноз (далее – макропрогноз) Банка России представляет собой целостную

картину развития экономики в будущем, фрагменты которой согласованы между собой [2, с. 1]. Макропрогноз проводится с применением широкого ряда экономико-математических моделей, которые анализируются и приводятся к совершенству благодаря множеству экспертных суждений и большого спектра доступной информации, благодаря этому макропрогноз является одним из ключевых факторов в принятии решений Банком России.

С 2013 года главным инструментом денежно-кредитной политики Банка России является ключевая ставка. Данный инструмент позволяет влиять на спрос и цену денежных средств на рынке, что затрагивает широкий спектр участников от физического лица до крупного предпринимателя. Влияя на ключевую ставку, Банк России регулирует уровень инфляции и стимулирует уровень развития или предотвращает резкий скачок активности в финансовой сфере.

Традиционно центральный банк манипулирует краткосрочной процентной ставкой, которая приводит к изменению валютного курса и долгосрочной кредитной ставки. Их изменение приводит к переменному изменению предложения денежной массы на рынке и затрат на привлечение капитала, что существенно меняет поведение рынка к средствам инвестирования.

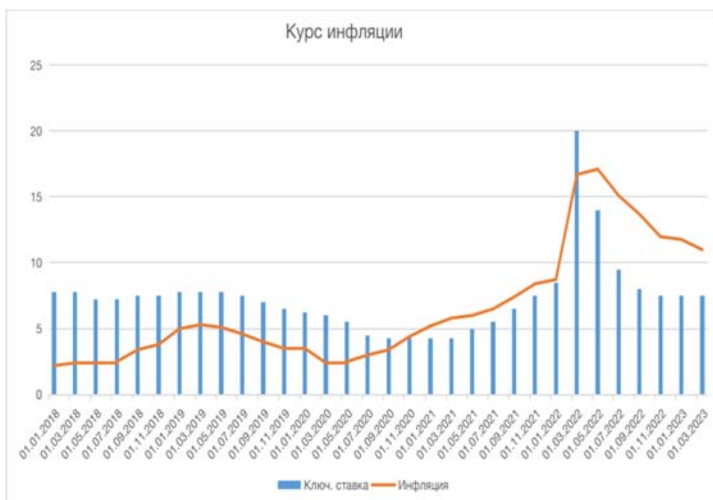


Рис 1. Показатель инфляции к ключевой ставке

Привлекая «дешевые деньги», рынок обеспечивает для себя выгодные средства для большего увеличения инвестирования. Для этого рынку требуется минимальная кредитная ставка, которая позволит получить благоприятную для себя денежную массу и покрыть расходы и темпы инфляции.

На финансовом рынке постоянно происходят изменения в структуре капитала и способах его приобретения. Самым быстрым и наиболее надежным способом привлечения капитала и способов его реализации, является покупка/продажа государственных долговых ценных бумаг.

Обязательства банковской системы перед федеральными органами государственного управления состоят из:

- обязательств Банка России перед федеральными органами государственного управления в иностранной валюте (изменения этого показателя объясняются в основном изменениями остатков ликвидной части ФНБ);

- обязательств банковской системы перед федеральными органами государственного управления кроме обязательств Банка России в иностранной валюте [7, с 8].

В кризисные моменты в экономике, банковский сектор пользуется данным средством для получения финансирования и обеспечить себе финансовую устойчивость, что позволит банковской системе выстоять и продолжить развитие.

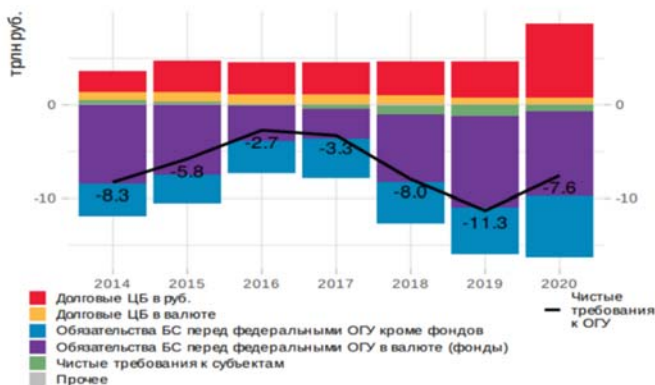


Рис. 2. ЧТОГУ по компонентам, на конец года [7, с. 9]

Главным способом реализации активов в банковской системе является выдача кредитов в экономику. Но при разных экономических обстоятельствах степень востребованности и показатели платежеспособности потребителей данного финансового актива изменчива, что приводит к существенным рискам. Поэтому для финансового мониторинга ключевым стимулом стал анализ коэффициента обслуживания долга. Коэффициент обслуживания долга – это индикатор долговой нагрузки, который позволяет понять возможность финансировать кредитную задолженность, и описывает нагрузку как основного долга, так и процентным платежам по нему. Показатели формируются на разбивке по физическим и юридическим лицам, а также по валюте.

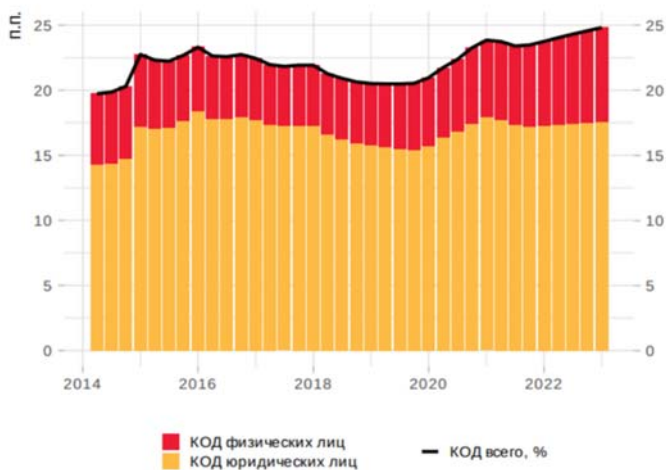


Рис. 3. КОД в разбивке на физических и юридических лиц [7, с. 12]



Рис. 4. КОД в валютной разбивке [7, с. 13]

В разные периоды экономической ситуации в стране происходят постоянные скачки волатильности, что существенно влияет на финансовый сектор и заставляет Центральный Банк предпринимать серьезные меры для стабилизации положения экономики. Такие меры проецируют себя на доступности средств для населения и бизнеса, что в свою очередь приводит к большему или меньшему спросу на товары и услуги финансового сектора. Проводя политику процентных ставок, Центральный Банк ходит по крайне тонкому льду, с одной стороны повышая стоимость денежной массы, в кризисной ситуации и большим потоком оборота денежной массы, что становится причиной быстрого и не предсказуемого роста инфляции, стабилизирует ситуацию, с другой стороны данная мера тормозит развитие и заставляет людей меньше тратить и больше копить, а участие на рынке финансовой сферы сокращается.

Период	Показатели реакции рынка акций		
	Снижение индекса, %	Крупнейшее однодневное падение за период, %	Объем нетто-покупок (+) / продаж (-) нерезидентами и дочерними иностранными организациями на вторичных биржевых торгах, млрд руб.
20–28 февраля 2020 г. (коронавирус)	-10,60	-4,48	-29,6
2–19 марта 2020 г. (коронавирус и нефтяной шок)	-18,30	-8,28	-100,1
13–25 января 2022 г. (переговоры о безопасности)	-14,90	-6,50	-107,5
21–25 февраля 2022 г. (отток нерезидентов)	-27,20	-33,28	-139,9
24 марта – 25 апреля 2022 г. (антикризисные меры)	-11,51	-4,89	-6,5
20–30 сентября 2022 г. (рост геополитических рисков)	-19,47	-8,84	-0,3

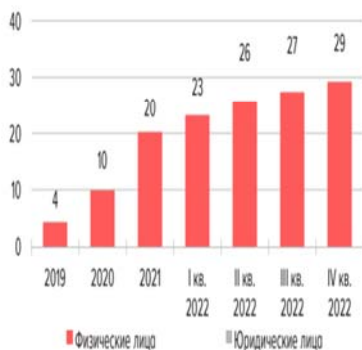
Рис. 5. Динамика показателей российского рынка акций в эпизоды повышенной волативности [8, с. 21]



И наоборот понижая стоимость денег, ЦБ разгоняет экономику, что благоприятно влияет на развитие бизнеса, так как им легче достать деньги на развитие и проведения инвестирования в различные проекты и приобретения ценных бумаг, но также с большим потоком денежных средств и недостаточного предложения товаров/услуг для данного потока провоцируют инфляцию. В данном круге ЦБ требуется довольно четко понимать цели проведения денежно-кредитной политики, грамотно настраивать и использовать инструменты. Высокая зависимость от состояния курса процентных ставок заставляет экономику постоянно перестраиваться и менять курс развития, варианты и способы сохранения и приумножения капитала.

Так по статистике Центрального Банка в структуре основных показателей профучастников рынка ценных бумаг претерпевают изменения, в частности:

ТЕМП РОСТА ЧИСЛА КЛИЕНТОВ БРОКЕРОВ В 2022 Г. ЗАМЕДЛЯЕТСЯ... (МЛН ЛИЦ)



...А ОБЪЕМ АКТИВОВ УМЕНЬШИЛСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРЕВЫШЕНИЯ ОТТОКОВ НАД ПРИТОКАМИ (ТРИЛН РУБ.)

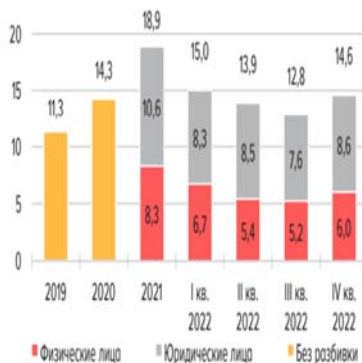


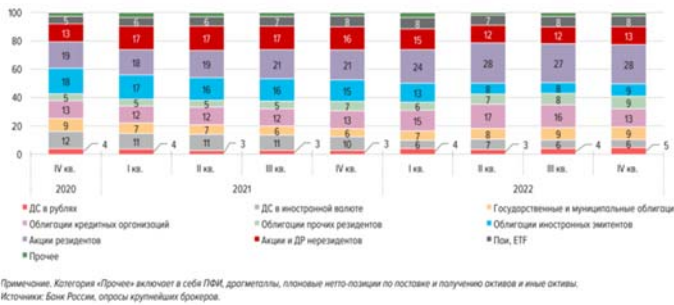
Рис. 6. Основные показатели профучастников рынка ценных бумаг [9, с. 3]

Многие люди предпочитают в более трудные времена проявлять интерес к своему финансовому благополучию более осознано и с принятием самостоятельного решения по рискам данного решения. Также на данную структуру влияет реализация перечня мероприятий Минобрнауки России и Банка России в

области повышения финансовой грамотности, которая позволила улучшить понимание граждан финансовой сферы, и благодаря этому грамотно производить финансовые операции на рынке. А защита инвесторов, такая как оценка уровня категорий инвесторов, позволила обеспечить низкий уровень риска.

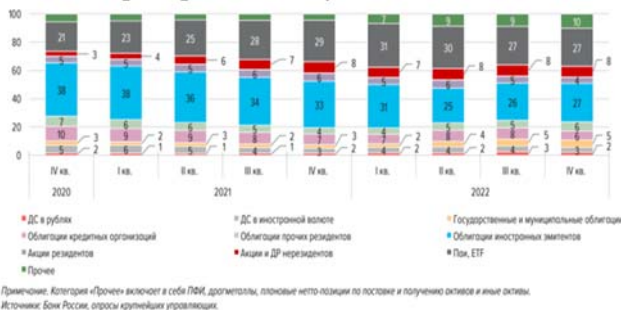
Вместе с тем изменялся портфель инвесторов в разные способах реализации управления капиталом.

Количество и качество портфеля в брокерском и доверительном обслуживании со временем изменялось и пришло к тому что более рискованные операции на финансовом рынке перешли в доверительное управление, а средние и менее рискованные портфели сосредоточились в брокерском обслуживании.



Примечание. Категория «Прочее» включает в себя ПФИ, деривативы, плановые нетто-позиции по лонгвею и получению активов и иные активы.  
Источники: Банк России, опросы крупнейших брокеров.

Рис. 7. Оценочная структура активов на брокерском обслуживании [9, с. 7]



Примечание. Категория «Прочее» включает в себя ПФИ, деривативы, плановые нетто-позиции по лонгвею и получению активов и иные активы.  
Источники: Банк России, опросы крупнейших управляющих.

Рис. 8. Оценочная структура активов в доверительном управлении [9, с. 11]

Также денежно-кредитная политика может оказывать влияние на инвестиционную деятельность через регулирование ликвидности банковской системы. При сокращении ликвидности банков

возможно снижение объема кредитования, что может привести к снижению инвестиционной активности. С другой стороны, при увеличении ликвидности банков возможно увеличение объема кредитования и стимулирование инвестиционной деятельности.

*Вывод:* денежно-кредитная политика является одним из основных инструментов государственного регулирования экономики. Она направлена на управление денежным обращением и кредитными отношениями в стране с целью достижения стабильности экономического роста, сдерживания инфляции и обеспечения финансовой устойчивости.

Для реализации денежно-кредитной политики государство использует различные инструменты, такие как изменение процентных ставок, регулирование резервных требований для банков, операции на открытом рынке и другие меры. Основная задача денежно-кредитной политики заключается в балансировании между предложением и спросом на деньги, чтобы обеспечить стабильность цен и устойчивость финансовой системы. При этом необходимо учитывать множество факторов, таких как уровень инфляции, экономический рост, уровень безработицы, внешнеторговый баланс и другие. В целом, денежно-кредитная политика является важным инструментом государственного регулирования экономики, который позволяет достигать стабильности и устойчивости в финансовой сфере, что в свою очередь способствует развитию экономики в целом.

### *Библиографический список к главе 2*

1. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2023 год и период 2024 и 2025 годов // Центральный Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://cbr.ru/Content/Document/File/143773/onfr\\_2023-2025.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/143773/onfr_2023-2025.pdf) (дата обращения: 01.03.2023).
2. О подготовке сценарного макроэкономического прогноза и модельном аппарате Банка России // Центральный Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://cbr.ru/Content/Document/File/118793/inf\\_note\\_mar\\_0521.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/118793/inf_note_mar_0521.pdf) (дата обращения: 01.03.2023).
3. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» ст. 11 // СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_22142/7eeac339c896674bd248637dcc298269fe4ab8a3/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/7eeac339c896674bd248637dcc298269fe4ab8a3/) (дата обращения: 04.03.2023).
4. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=B76thZTyEpspIUVa1&cacheid=D71AE7D104010A4B844000CDDF617CEC&mode=splus&rnd=X02thZTkLj6RtU81&base=LAW&n=435885&dst=100058#HxYthZTkHhSRPqcr2> (дата обращения: 04.03.2023).

5. Отчет об исполнении плана мероприятий («дорожной карты») по реализации основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов // Центральный Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://cbr.ru/content/document/file/136193/report\\_20220601.pdf](https://cbr.ru/content/document/file/136193/report_20220601.pdf) (дата обращения: 05.03.2023).

6. О стратегии развития рынка услуг бюро кредитных истории // Центральный Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/content/document/file/50684/consultation\\_paper\\_171024.pdf](http://www.cbr.ru/content/document/file/50684/consultation_paper_171024.pdf) (дата обращения: 07.03.2023).

7. Модель финансового программирования: содержательное описание и ключевые взаимосвязи // Центральный Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/content/document/file/119657/inf\\_note\\_mar\\_2521.pdf](https://www.cbr.ru/content/document/file/119657/inf_note_mar_2521.pdf) (дата обращения: 07.03.2023).

8. Обзор финансовой стабильности II–III кварталы 2022 года // Центральный Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/43512/2q\\_3q\\_2022.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/43512/2q_3q_2022.pdf) (дата обращения: 11.03.2023).

9. Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг // Центральный Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/43826/review\\_secu\\_22-Q4.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/43826/review_secu_22-Q4.pdf) (дата обращения: 15.03.2023).

## ГЛАВА 3

DOI 10.31483/r-106964

*Яковенко Елена Владимировна*

### ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)

***Аннотация:** настоящее исследование посвящено изучению основ правового регулирования института несостоятельности (банкротства) в России, а также роли государства в регулировании и реализации указанного института. Автором рассмотрены система нормативно-правовых актов и актов толкования, действующих в сфере несостоятельности (банкротства), основные направления государственной политики, задачи и функции органов государственной власти, непосредственно участвующих в реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве). В ходе исследования данных вопросов автором была проанализирована научная литература, судебная практика, а также материалы судебной статистики, показывающие тенденции развития института несостоятельности (банкротства) в России и практики его применения. На основе проведенного анализа сделаны выводы о необходимости совершенствования нормативно-правовой базы данного института, в том числе с учетом корректировки распределения функций между органами государственной власти, что позволит повысить эффективность реализации процедур банкротства на практике.*

***Ключевые слова:** несостоятельность, банкротство, государственное регулирование банкротства, функции государства в процедурах банкротства, статистика банкротства, восстановление платежеспособности, проблемы правового регулирования банкротства.*

***Abstract:** this study is devoted to the study of the fundamentals of legal regulation of the institute of insolvency (bankruptcy) in Russia, as well as the role of the state in the regulation and implementation of this institution. The author considers the system of normative legal acts and acts of interpretation operating in the field of insolvency (bankruptcy), the main directions of state policy, tasks and functions of public authorities directly involved in the implementation of legislation on insolvency (bankruptcy). During the study of these issues, the author analyzed scientific literature, judicial practice, as well as materials of judicial statistics showing trends in the development of the institute of insolvency (bankruptcy) in Russia and the practice of its application. Based on the analysis, conclusions are drawn about the need to improve the regulatory framework of this institution, including taking into account the adjustment of the distribution of functions between public authorities, which will increase the effectiveness of the implementation of bankruptcy procedures in practice.*

***Keywords:** insolvency, bankruptcy, state regulation of bankruptcy, functions of the state in bankruptcy procedures, bankruptcy statistics, restoration of solvency, problems of legal regulation of bankruptcy.*

Публично-правовое регулирование отношений в сфере несостоятельности (банкротства) является неотъемлемым элементом государственной экономической политики и позволяет обеспечить баланс публичных и частных интересов в сфере хозяйственной деятельности.

Государственная политика в сфере правового регулирования процедур банкротства разрабатывается и обеспечивается специальным субъектом. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 5 июня 2008 г. №437 органом исполнительной власти, осуществляющим нормативное правовое регулирование и выработку государственной политики в сфере несостоятельности (банкротства) организации и финансового оздоровления, является Минэкономразвития России (Министерство экономического развития Российской Федерации).

Минэкономразвития России – это федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере анализа и прогнозирования социально-экономического развития, развития предпринимательской деятельности, в том числе среднего и малого бизнеса, государственного контроля (надзора) и муниципального контроля, защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля, лицензирования, государственного контроля (надзора) за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, корпоративных отношений, несостоятельности (банкротства) и финансового оздоровления, оценочной деятельности, официального статистического учета, инвестиционной деятельности, и некоторых других сферах [7].

Функции Минэкономразвития РФ в сфере несостоятельности (банкротства) можно свести к следующим направлениям деятельности: разрабатывает государственную политику, методы ее реализации, определяет направления совершенствования действующего законодательства, издает подзаконные акты, регулирующие отдельные аспекты несостоятельности (банкротства), рекомендации, анализирует информацию о ситуации в сфере несостоятельности и прогнозирует дальнейшее ее развитие.

В целом в рамках государственной политики в сфере несостоятельности (банкротства) можно выделить следующие направления:

1. Нормативно-правовое (совершенствование законодательства). Развитие российского законодательства в сфере банкротства идет в сторону его усложнения. С одной стороны, усматривается тенденция к уменьшению количества специальных законов, регулирующих порядок признания должников банкротами, с другой стороны, установленные в законе о банкротстве правила усложняются, увеличивается количество подзаконных нормативно-правовых актов и актов толкования, что не способствует эффективному применению данных норм на практике.

2. Организационное (совершенствование правоприменительной практики). Существенной проблемой для России является правоприменение законодательства. В этом направлении Минэкономразвития работает как над совершенствованием участия государственных органов в делах о банкротстве, так и над совершенствованием правоприменения в деятельности других участников института банкротства.

3. Идеологическое. До сих пор в обществе банкротство воспринимается негативно. Большинство считают процесс банкротства способом формального ухода от обязательств. Такое восприятие связано в том числе и со сложившейся практикой, поскольку в большинстве случаев результатом возбуждения дела о признании должника несостоятельным (банкротом) становится его ликвидация. Таким образом, банкротство воспринимается как механизм освобождения предприятия от долгов.

Необходимо изменить негативное отношение к институту банкротства. Ведь главной целью процедур банкротства должна быть не ликвидация, а, наоборот, финансовое оздоровление должника, восстановление его платежеспособности, сохранение рабочих мест.

Правовое регулирование института несостоятельности банкротства осуществляется множеством нормативно-правовых актов различного уровня.

Общие положения о банкротстве содержатся в Гражданском кодексе Российской Федерации (ст. 65). Специальным законом, направленным на регулирование общественных отношений именно в сфере признания должников несостоятельными и

применения соответствующих реабилитационных и ликвидационных процедур, является Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. №127-ФЗ.

В соответствии со ст. 1 данного Закона во взаимосвязи с положениями ст. 65 Гражданского кодекса РФ, его действие распространяется на все юридические лица, за исключением казенных предприятий, учреждений, политических партий и религиозных организаций. Некоторые особенности применения законодательства о банкротстве предусмотрены для государственных корпораций, государственных компаний и общественно-полезных фондов. Так, государственная корпорация или государственная компания может быть признана несостоятельной (банкротом), если это допускается федеральным законом, предусматривающим ее создание. Общественно полезный фонд не может быть признан несостоятельным (банкротом), если это установлено законом, предусматривающим создание и деятельность такого фонда. Публично-правовая компания не может быть признана несостоятельной (банкротом).

Положения Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. №127-ФЗ применяются также при банкротстве граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей.

В научной литературе неоднократно отмечалось, что действующий закон о несостоятельности оказался достаточно жизнеспособным [4; 10]. В отличие от предыдущих законов о несостоятельности (банкротстве) он действует уже в течение более, чем двадцати лет, объединив в себе не только общие правила признания должников несостоятельными (банкротами), но и специальные нормы о банкротстве отдельных категорий должников, таких, как градообразующие организации, финансовые, кредитные организации, сельскохозяйственных организаций, субъектов естественных монополий и т. п. Действующий закон содержит нормы, обеспечивающие соблюдение принципа добросовестности участниками отношений в сфере несостоятельности, пресечение злоупотребления правами, повышение эффективности контроля за деятельностью арбитражных управляющих [2, с. 16].

В сфере несостоятельности (банкротства) действует также большое количество иных нормативных актов – ряд специальных законодательных и подзаконных актов полностью или в части, регламентирующих отдельные вопросы, возникающие при признании



должников несостоятельными (банкротами). Отдельные акты могут устанавливать также изъятия в отношении применения общих положений о несостоятельности (банкротстве) к тем или иным юридическим лицам. Так, например, Федеральный закон от 17.07.2009 №145-ФЗ «О Государственной компании «Российские автомобильные дороги» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» указывает, что действие Федерального закона от 26 октября 2002 года №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» не распространяется на Государственную компанию «Росавтодор». Также закон не распространяется на государственные корпорации (ст. 3 Федерального закона от 01.12.2007 №317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»; ст. 4 Федерального закона от 23.11.2007 №270-ФЗ «О Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех»; ст. 19 Федерального закона от 17.05.2007 №82-ФЗ «О государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ»; ст. 3 Федерального закона от 13.07.2015 №215-ФЗ «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос»), и отдельные фонды (ст. 2 Федерального закона от 02.11.2013 №291-ФЗ «О Российском научном фонде и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»; ст. 4 Федерального закона от 16.10.2012 №174-ФЗ «О Фонде перспективных исследований»; ст. 2 Федерального закона от 13.05.2008 №68-ФЗ «О центрах исторического наследия президентов Российской Федерации, прекративших исполнение своих полномочий»).

В регулировании отношений в сфере несостоятельности (банкротства) принимают участие и иные отраслевые нормативно-правовые акты. Так, порядок возбуждения и рассмотрения дел о банкротстве (в части судебного порядка) устанавливается положениями Арбитражного процессуального кодекса РФ от 24 июля 2002 г. №95-ФЗ (Глава 28 «Рассмотрение дел о несостоятельности (банкротстве)»). Статьи 195–197 Уголовного кодекса РФ предусматривают уголовную ответственность руководителей или собственников коммерческой организации, а также некоторых других лиц за преступления в сфере банкротства – преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство, а также неправомерные действия

при банкротстве. Кодекс об административных правонарушениях (КоАП) РФ от 30 декабря 2001 г. №195-ФЗ устанавливает административную ответственность за ряд деяний, связанных с нарушением законодательства о несостоятельности (банкротстве) (ст. ст. 14.12 – 14.13 КоАП РФ).

Наряду с законодательными актами можно выделить целую группу подзаконных актов, регулирующих отдельные вопросы, связанные с банкротством должника:

– Постановление Правительства РФ от 9 июля 2004 г. №345 «Об утверждении Общих правил ведения арбитражным управляющим реестра требований кредиторов»;

– Постановление Правительства РФ от 29 мая 2004 г. №257 «Об обеспечении интересов Российской Федерации как кредитора дел о банкротстве и в процедурах банкротства»;

– Постановление Правительства РФ от 6 февраля 2004 г. №56 «Об Общих правилах подготовки, организации и проведения арбитражным управляющим собраний кредиторов и заседаний комитетов кредиторов»;

– Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. №367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»;

– Постановление Правительства РФ от 14 февраля 2003 г. №100 «Об уполномоченном органе в делах о банкротстве и в процедурах банкротства и регулирующем органе, осуществляющем контроль за саморегулируемыми организациями арбитражных управляющих»; и другие.

Таким образом, институт банкротства – комплексный правовой институт [1]: являясь по своей сущности институтом гражданского права, он в значительной степени включает в себя нормы процессуального права (в Российской Федерации – арбитражного процессуального права). Связано это с тем, что нормы законодательства о банкротстве, в отличие от других норм гражданского права, в большинстве случаев могут быть реализованы именно через судебные акты. Понятие «внесудебное банкротство» долгое время отсутствовало в законодательстве, в настоящее время предусмотрено законом только для должников-граждан, задолженность которых составляет от пятидесяти до пятисот тысяч рублей.

Применение положений, регулирующих отношения в сфере банкротства, существенно осложняется наличием огромного количества разноуровневых нормативно-правовых актов. При этом сохраняется тенденция к усложнению нормативно-правовой базы в сфере несостоятельности, как в части количественной, так и в части содержательной.

Особого внимания при изучении проблем несостоятельности (банкротства) заслуживает вопрос о значении судебной и арбитражной практики, которое в последние годы существенно возросло.

С начала действия Закона РФ «О несостоятельности (банкротстве)» Пленумами Верховного Суда РФ, Высшего Арбитражного Суда РФ было принято значительное количество постановлений, разъясняющих вопросы применения законодательства о несостоятельности (банкротстве). Среди них:

– Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 8 апреля 2003 №4 «О некоторых вопросах, связанных с введением в действие Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»»;

– Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 15.12.2004 №29 «О некоторых вопросах практики применения Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»»;

– Постановление Пленума Высшего Арбитражного суда РФ от 20.12.2006 №67 «О некоторых вопросах практики применения положений законодательства о банкротстве отсутствующих должников и прекращении недействующих юридических лиц»;

– Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 23.07.2009 №63 «О текущих платежах по денежным обязательствам в деле о банкротстве»;

– Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17.12.2009 №91 «О порядке погашения расходов по делу о банкротстве»;

– Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 30.04.2009 №32 «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием сделок по основаниям, предусмотренным Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)»»;

– Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 23.12.2010 №63 «О некоторых вопросах, связанных с применением

главы III.1 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»;

– Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 30 июня 2011 №51 «О рассмотрении дел о банкротстве индивидуальных предпринимателей»;

– Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22.06.2012 №35 «О некоторых процессуальных вопросах, связанных с рассмотрением дел о банкротстве»;

– Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 06.12.2013 №88 «О начислении и уплате процентов по требованиям кредиторов при банкротстве»;

– Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.2017 №53 «О некоторых вопросах, связанных с привлечением контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве»;

– Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.12.2018 №48 «О некоторых вопросах, связанных с особенностями формирования и распределения конкурсной массы в делах о банкротстве граждан»;

– Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.12.2020 №44 «О некоторых вопросах применения положений статьи 9.1 Федерального закона от 26 октября 2002 года №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Все указанные постановления направлены на разъяснение ряда спорных вопросов и имеют огромное значение для правильного применения норм о банкротстве. Однако, представляется, что наличие такого количества разъяснений также не будет способствовать оптимизации правоприменения в рассматриваемой сфере. В настоящее время назрела необходимость систематизации разъяснений, выносимых высшими судебными инстанциями, издания комплексного акта толкования, что позволит облегчить процесс правоприменения и повысить эффективность законодательства о несостоятельности (банкротстве).

Применение судами при разрешении судебных споров обзоров судебной практики не вызывает в настоящее время споров в теории. Положения актов судебных органов не являются нормами

права. Тем не менее, значение их велико, поскольку в них общие нормы права получают конкретное толкование, которое в дальнейшем используется как судами, так и самими участниками хозяйственной деятельности.

В регулировании отношений в сфере несостоятельности (банкротства) участвуют государственные органы всех ветвей власти – законодательной, исполнительной и судебной, каждый в рамках своей компетенции.

Орган законодательной власти – Федеральное Собрание Российской Федерации – осуществляет разработку и принятие законодательных актов в сфере банкротства.

Органы исполнительной власти – Правительство Российской Федерации, а также отдельные министерства – разрабатывают и совершенствуют подзаконную нормативную базу, представляют интересы государства при проведении процедур банкротства.

В качестве органа исполнительной власти, выполнявшего функции государственного регулирования по делам о банкротстве, до 1 января 2005 г. выступала Федеральная служба по финансовому оздоровлению и банкротству Российской Федерации (ФСФО). В настоящее время данная служба ликвидирована. Теперь ее функции распределены между несколькими органами исполнительной власти (см. таблицу 1).

Таблица 1

Распределение функций и полномочий органов  
исполнительной власти в сфере несостоятельности (банкротства) после 1 января 2005 г.

<i>Функции</i>	<i>Орган исполнительной власти, ответственный за выполнение определенных функций и полномочий в сфере несостоятельности</i>
Осуществление регулирования в сфере несостоятельности организаций	Минэкономразвития России (Постановление Правительства РФ от 5 июня 2008 г. №437 «О Министерстве экономического развития Российской Федерации»)
Принятие решения о подаче заявления о признании должника банкротом	Федеральная налоговая служба (ФНС) России (Постановление Правительства РФ от 30.09.2004 №506 «Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе»); Порядок принятия решения о признании банкротом должника, включенного в перечень стратегических предприятий и организаций, устанавливается Минэкономразвития России
Выбор саморегулируемой организации арбитражных управляющих (СРО) при подаче заявления о признании должника банкротом	ФНС России в порядке, установленном Минэкономразвития России Постановление Правительства РФ от 29.05.2004 №257 «Об обеспечении интересов Российской Федерации как кредитора в деле о банкротстве и в процедурах, применяемых в деле о банкротстве»
Голосование на собраниях кредиторов	ФНС России в порядке, установленном Минэкономразвития России по вопросу о выборе процедуры банкротства – с учетом мнения органа исполнительной власти субъекта РФ и органа местного самоуправления

Окончание таблицы 1

<i>Функции</i>	<i>Орган исполнительной власти, ответственный за выполнение определенных функций и полномочий в сфере несостоятельности</i>
Осуществление федерального государственного контроля (надзора) за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих	Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) (Постановление Правительства РФ от 01.06.2009 №457 «О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии»)
Подготовка заключений по отчетам оценщиков в случаях, предусмотренных ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», а также осуществление полномочий собственника имущества должника – федерального государственного унитарного предприятия при проведении процедур банкротства (за исключением случаев, когда эти полномочия в соответствии с законодательством Российской Федерации осуществляют иные федеральные органы исполнительной власти, органы публичной власти федеральной территории «Сириус»)	Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Постановление Правительства РФ от 05.06.2008 №432 «О Федеральном агентстве по управлению государственным имуществом»).

Выполнение ряда функций, ранее реализовавшихся упраздненной ФСФО России, сейчас на государственные органы исполнительной власти не возложено, а именно:

- подготовка заключений о возможных последствиях обращения взыскания на имущество организации-должника;
- подготовка заключений о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства;
- подготовка заключений о возможности наступления банкротства организаций в случае единовременной уплаты сумм налогов.

Актуальной в настоящее время является проблема дальнейшего разделения (координации) функций различных ведомств в сфере несостоятельности. Наиболее заметной при этом стала тенденция к усилению полномочий Федеральной налоговой службы России.

Функции органов судебной власти в сфере несостоятельности (банкротства) сводятся к разбирательству дел о банкротстве юридических лиц и граждан – индивидуальных предпринимателей арбитражными судами. При этом ст. 33 Закона установлены условия, при которых дело может быть принято к рассмотрению арбитражным судом:

1. Размер задолженности. В соответствии с ч. 2 ст. 33 Закона заявление о признании должника банкротом принимается арбитражным судом, если требования к должнику-юридическому лицу в совокупности составляют не менее чем 300 тыс. руб., к должнику-гражданину – не менее чем 500 тыс. руб.

2. Срок сохранения задолженности – указанные требования должны быть не исполнены в течение трех месяцев с даты надлежащего исполнения.

Согласно ст. 36 Федерального конституционного закона от 28.04.1995 г. «Об арбитражных судах в Российской Федерации» дела о банкротстве по первой инстанции рассматриваются арбитражными судами субъектов Российской Федерации. По общему правилу заявление о признании должника банкротом подается в суд по месту нахождения должника.

В рассмотрении некоторых дел о несостоятельности (банкротстве) принимает участие прокурор. Так, п. 5 ст. 52 АПК РФ установлено, что прокурор вправе вступить в дело, рассматриваемое арбитражным судом, на любой стадии арбитражного процесса с процессуальными правами и обязанностями лица, участвующего в деле, в целях обеспечения законности, в частности, если в рамках дела о несостоятельности (банкротстве) затрагиваются жилищные права граждан, в том числе несовершеннолетних. Поскольку право на жилище является одним из основных конституционных прав граждан, законодатель обеспечил возможность дополнительного



контроля за проведением процедур банкротства в целях недопущения их нарушения.

Все указанные выше органы государственной власти наделены полномочиями по прямому государственно-правовому воздействию на участников отношений в сфере несостоятельности (банкротства). В то же время в литературе выделяют также субъектов делегированного государственно-правового регулирования отношений в сфере несостоятельности (банкротства).

В настоящее время к данным субъектам следует отнести: а) Национальное объединение саморегулируемых организаций арбитражных управляющих как орган публично-правового регулирования деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих; б) государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» (ГК «АСВ») как конкурсный управляющий в процессе банкротства кредитных и страховых организаций; в) саморегулируемые организации арбитражных управляющих; г) управляющие компании в части управления компенсационным фондом саморегулируемых организаций арбитражных управляющих; д) специализированные депозитарии в части управления и контроля за деятельностью управляющих компаний по управлению имуществом компенсационного фонда саморегулируемых организаций арбитражных управляющих. Для всех субъектов данного уровня характерна определенная комбинация и сочетание частно-правового статуса и элементов публично-правового статуса ее участников. Несмотря на то, что все субъекты данного уровня обладают обширной гражданской правосубъектностью и активно участвуют в хозяйственной деятельности, им передана часть публичных функций в сфере государственного регулирования процессами несостоятельности (банкротства) [1].

В результате проведенного исследования можно выделить следующие недостатки государственно-правового регулирования сферы несостоятельности (банкротства) в России.

Во-первых, государство разделило функции в сфере несостоятельности между несколькими государственными органами – Федеральной налоговой службой, Министерством экономического развития и Росреестром. При этом, ряд функций, ранее выполнявшихся государственными органами, теперь осуществляются арбитражными управляющими. Однако, представляется, что некоторые из них необходимо вернуть государству. Так, например, преднамеренное и фиктивное банкротство в зависимости от обстоятельств признаются административными правонарушениями либо преступлениями. Это означает, что государство признает общественную опасность таких деяний. Соответственно было бы логично вернуть государственным органам функцию подготовки

заклучений о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства.

Кроме того, возложив определенную ответственность на институт саморегулирования, государство законодательно не наделило его необходимыми полномочиями [3, с. 23].

Во-вторых, в настоящее время применение Закона о банкротстве приводит в основном к ликвидации должников, несмотря на то что целью института банкротства изначально является не ликвидация, а восстановление платежеспособности должника. Статистика показывает, что в результате применения процедур банкротства менее, чем 0,1% от общего количества должников, в отношении которых поступили в суд заявления о признании их несостоятельными (банкротами), восстанавливают свою платежеспособность (таблица 2).

Таблица 2

Данные о количестве дел о несостоятельности (банкротстве), рассмотренных арбитражными судами в 2017–2022 гг.

Год	Поступило заявлений	Признано несостоятельным (банкротом)	Восстановлена платежеспособность	Процент должников, платежеспособность которых восстановлена
2017	79 469	43 730	35	0,04
2018	95 850	57 347	54	0,06
2019	146 486	81 022	15	0,01
2020	191 616	128 663	31	0,02
2021	298 275	202 862	61	0,02
2022	353 698	285 602	87	0,02

На основе проведенного анализа сводных статистических сведений о деятельности федеральных арбитражных судов за период с 2017 по 2022 год можно сделать вывод о том, что несмотря на значительный рост количества поступивших в арбитражные суда заявлений о признании должника несостоятельным (банкротом), уровень должников, восстановивших платежеспособность по результатам применения процедур банкротства, изменился не значительно (см. рис. 1).

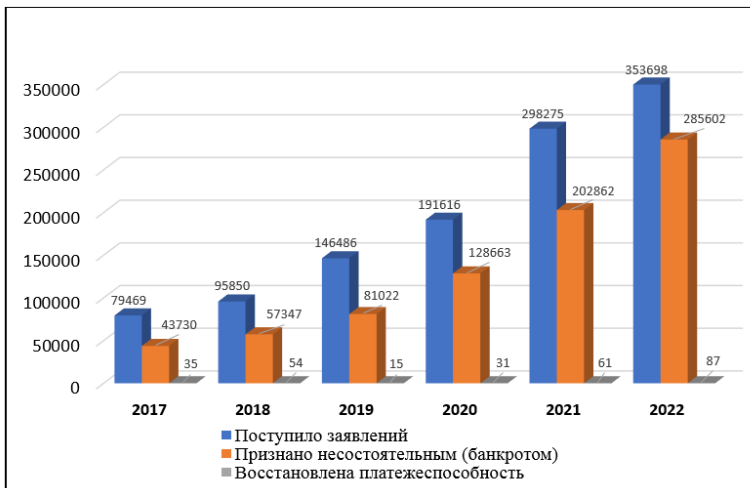


Рис. 1. Результаты рассмотрения заявлений о признании должника несостоятельным (банкротом) за период с 2017 по 2022 год

Условия обращения в суд с заявлением о банкротстве таковы, что на момент обращения у должника обычно отсутствует имущество, позволяющее вести хозяйственную деятельность, и сумма задолженности перед кредиторами существенно превышает стоимость активов. Вследствие этого, восстановление платежеспособности должника, как правило, невозможно и не представляет интереса как для самого должника, так и для его кредиторов. В научной литературе неоднократно отмечались проблемы реализации реабилитации (банкротства) в России имеет в большей степени ликвидационную направленность [8, с. 51]. Это подтверждают и данные статистики (рис. 2).



Рис. 2. Данные о процедурах, применяемых в делах о несостоятельности (банкротстве) за период 2017–2022 годы

С учетом данной ситуации в научной литературе звучали предложения отказаться от реабилитационных процедур в принципе, исключив их из законодательства о банкротстве, сохранив в качестве основной процедуру конкурсного производства с возможностью выхода из нее посредством заключения мирового соглашения [5, с. 38].

В-третьих, изъятие ряда организационно-правовых форм юридических лиц из-под сферы действия закона дает основание говорить о законодательном установлении двойных стандартов в отношении государственных и частных компаний и нарушении тем самым принципа равенства участников экономических отношений [6]. Любое установление изъятий и приоритетов должно быть обосновано объективными факторами, в том числе необходимостью защиты более слабой стороны общественных отношений, высокой социальной значимостью субъекта хозяйственной деятельности и т. п.

В-четвертых, уполномоченным органом по требованиям Российской Федерации является Федеральная налоговая служба России (ФНС России). Территориальные органы ФНС России обращаются в арбитражные суды с заявлениями от имени ФНС России. В таком подходе изначально заложен конфликт интересов: с одной стороны, ФНС России заинтересована в сборе налогов, а с другой – вынуждена голосовать за введение отсрочки в исполнении налоговой обязанности (например, за введение моратория при внешнем управлении). В связи с этим в научной среде звучали предложения о необходимости создания в системе федеральных органов

исполнительной власти специального органа, уполномоченного представлять интересы государства в делах о банкротстве.

Проблема кроется не только в природе Федеральной налоговой службы России как представителя государственных интересов, но также и в содержании законодательства. Так, с одной стороны, законодательство о банкротстве устанавливает порядок и условия заключения мирового соглашения, с другой стороны, возможности отсрочки или рассрочки обязательных платежей установлены Налоговым кодексом РФ и имеют очень ограниченный характер. Это порождает невозможность соблюсти одновременно интересы должника и кредиторов как участников процесса банкротства и требования налогового законодательства.

Все названные проблемы показывают необходимость дальнейшего исследования вопросов государственно-правового регулирования несостоятельности (банкротства) и разработки направлений его совершенствования как в части распределения и координации полномочий органов государственной власти, так и в части определения приоритетных целей применения процедур несостоятельности, и, соответственно, их содержательного наполнения.

**Библиографический список к главе 3**

1. Антонов А.П. Особенности государственного регулирования в сфере несостоятельности (банкротства) / А.П. Антонов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo163.ru/osobennosti-gosudarstvennogo-regulirovaniya-v-sfere-nesostoyatelnosti-bankrotstva/>
2. Алевалова Е.А. Российская модель института несостоятельности (банкротства): эволюция Закона о несостоятельности 2002 года / Е.А. Алевалова // Предпринимательское право. Приложение «Право и Бизнес». – 2018. – №3. – С. 16–20.
3. Беляев С.Г. О банкротстве: во сне и наяву / С.Г. Беляев // Арбитражный управляющий. – 2021. – №2. – С. 21–24.
4. Механизмы банкротства и их роль в обеспечении благосостояния человека: монография / А.З. Бобылева, Д.Е. Горев, Ю.А. Зайцева [и др.]; отв. ред. С.А. Карелина, И.В. Фролов. – М.: Юстицинформ, 2022. – 312 с. EDN TSMGWD
5. Попондопуло В.Ф. Проблемы совершенствования законодательства о несостоятельности (банкротстве) / В.Ф. Попондопуло // Известия высших учебных заведений. Правоведение. – 2006. – №3 (266). – С. 18–39. EDN НТХНJJ
6. Попондопуло В.Ф. Некоторые проблемы совершенствования законодательства о банкротстве / В.Ф. Попондопуло [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wiselawyer.ru/poleznoe/91873-nekotorye-problemy-sovshhenstvovaniya-zakonodatelstva-bankrotstve>
7. Постановление Правительства РФ от 05.06.2008 №437 «О Министерстве экономического развития Российской Федерации» // СПС «Консультант Плюс».
8. Ряховская А.Н. Проблемы реализации реабилитационных процедур банкротства и возможности их разрешения / А.Н. Ряховская // Государственное управление. Электронный вестник. – 2018. – №70. – С. 49–61. EDN YLWMHR
9. Сводные статистические сведения о деятельности федеральных арбитражных судов // Официальный сайт Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cder.ru/?id=79>
10. Шувалов И.И. Институт банкротства и его роль в период социально-экономического кризиса / И.И. Шувалов // Журнал российского права. – 2021. – №12. – С. 98–107. DOI 10.12737/jrl.2021.151. EDN ZWYJOZ

## ГЛАВА 4

DOI 10.31483/r-107278

*Никитина Наталья Владиславовна*

*Махмудов Фарход Амирович*

### СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ

**Аннотация:** в главе отражено исследование, как изменение спроса и предпочтений покупателей, увеличение конкуренции на рынке и кризисные явления могут отразиться на направлениях деятельности организации. В исследовании использованы методы STEEP, SWOT, SMART, БКГ, матрица Ансоффа, пирамида целеполагания. Выявлено, что для сотрудников организации важно приобрести навыки быстрой адаптации к происходящим изменениям, проводить своевременный анализ рынка, максимально быстро выявлять проблемы и принимать решения по выявленным проблемам. Оптимизация управленческих процессов и использование цифровых инструментов способствуют эффективной работе и входят в неотъемлемую часть стратегии развития организации. Разработка предложенных стратегических направлений, связанных с импортозамещением, разработкой новых направлений деятельности, продвижением на новых рынках обеспечит конкурентные преимущества и положительный результат в перспективе.

**Ключевые слова:** стратегия, производство стройматериалов, оптимизация управленческих процессов, цифровые инструменты, конкурентоспособность, потребительский спрос, целеполагание.

**Abstract:** the chapter reflects the study of how changes in customer demand and preferences, increased competition in the market and crisis phenomena can affect the directions of the organization's activity. STEEP, SWOT, SMART, BKG, Ansoff matrix and goal setting pyramid methods have been used in the study. It has been revealed that it is important for the employees of the organization to acquire the skills of quick adaptation to the changes, to analyze the market in a timely manner, to identify problems as quickly as possible and to make decisions on the problems identified. Optimization of management processes and the use of digital tools for effective work and are an integral part of the organization's development strategy. The development of the proposed strategic directions related to import substitution, development of new activities, promotion in new markets will provide a competitive advantage and a positive result in the future.

**Keywords:** strategy, building materials' production, management process optimization, digital tools, competitiveness, customer demand, goal-setting.

Стратегия развития организации представляет собой план развития компании, нацеленный на достижение цели, удовлетворении потребностей и укрепления позиций на рынке. Для успешной

деятельности компании, для повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта, стратегия развития предприятия должна содержать четко установленные цели и задачи, объективную оценку внешней и внутренней среды организации. Стратегия определяется в установленных планах, программах, действиях, которая осуществляется посредством реализации вышеуказанных действий. Частое изменение и внесение корректировок в стратегию развития организации становится невозможным ввиду весомых постоянных и переменных затрат на работы. Ведь для корректировки руководству компании необходимо привлекать сотрудников, а значит нести дополнительные временные, финансовые затраты по оплате труда.

Цифровая трансформация стала неотъемлемой частью развития организаций в современном мире. Чтобы успешно функционировать и прогрессировать, нужно иметь четкий план и стратегию, которая опирается на использование новых технологий и цифровых инструментов. Основные шаги стратегии развития организации в современной цифровой среде:

1. Определить цели и приоритеты. Цифровая стратегия должна быть в линии с общей стратегией организации и должна иметь четкие цели и приоритеты.

2. Оценить текущее состояние. Необходимо проанализировать текущие системы и процессы в организации, чтобы определить, какие аспекты нужно улучшить и где нужно применять цифровые решения.

3. Разработать план внедрения. После определения целей и оценки текущего состояния необходимо разработать план внедрения, который будет гибким и сможет адаптироваться к изменяющимся условиям.

4. Определить необходимые ресурсы. Цифровая трансформация требует значительных инвестиций, поэтому необходимо определить, какие ресурсы потребуются: эксперты в области технологий, программное обеспечение, оборудование и т. д.

5. Разработать команду. Для успешной цифровой трансформации нужно создать команду, которая будет отвечать за ее реализацию и сможет обеспечить эффективную работу систем и процессов.

6. Измерить результаты. Необходимо внимательно отслеживать результаты цифровых решений, чтобы понимать, что работает, а что нужно улучшить.

В конечном итоге, успешность цифровой стратегии зависит от того, насколько эффективно она была реализована, какие инструменты использовались и какие результаты были достигнуты. Реализация цифровой стратегии позволяет организации существенно улучшить свои процессы и повысить эффективность бизнеса.

Стратегия разрабатывается на конкретный период времени. Залогом стабильности развития организации является понимание роли стратегии в деятельности предприятия. Важно обеспечить высокий уровень прозрачности рынка, оптимальное проведение анализа внутренней и внешней среды, а также обеспечить аналитическими навыками персонал. Рассмотрим стратегии развития предприятия в современных условиях развития экономики на примере предприятия, которое относится к сфере производства строительных материалов, в частности для дорожного строительства – ООО «РВС».

Миссия ООО «РВС» предусматривает развитие производства асфальтобетонной смеси и последующая реализация товаров на региональном рынке, рынке России и дружественных нам стран, расширение точек сбыта с применением транспортно-логистических технологий. ООО «РВС» стремится достичь стабильности финансово-хозяйственной деятельности посредством производства качественного, конкурентоспособного товара при наибольшей эффективности и минимизации затрат. Охарактеризуем методологию управления стратегическим развитием ООО «РВС» (табл. 1).



Выбор методологии управления стратегическим развитием  
ООО «РВС»

			Видение
Высокие темпы развития и неопределенность изменения среды	Методология следования за лидерами, многовариантность и спонтанность в принятии решений в отношении проведения изменений	Методология лидерства направленная на регулирование дисбаланса интересов и слабых сторон окружающей среды	
Низкие темпы развития и неопределенность изменения среды	Методология плановая, имеющая системный подход в проводимых процессах	Методология предвидения изменений при сохранении лидерства, долгосрочного планирования с учетом внешних факторов	
Миссия	Низкая степень инновационности проекта	Высокая степень инновационности проекта	

Низкие темпы развития и неопределенность изменений среды ООО «РВС» свидетельствуют о небольших темпах объема производства и реализации продукции ввиду нестабильности экономики. Поэтому, среда хозяйствования изменяется медленно.

Низкая степень инновационности развития организации объясняется разработкой маркетинговой стратегии на базе существующих и часто применяемых стратегий другими организациями. Стратегическим решением является возможность выхода компании на новые рынки сбыта. Данное решение связано с будущими перспективными целями. Наличие большого количество вариантов действий в области реализации товара не позволяют оценить результаты, до их получения. Деятельность ООО «РВС» осуществляется во внешней среде, поэтому необходимо принимать во внимание изменения, протекающие вокруг организации. Именно на внешнюю среду ООО «РВС» невозможно повлиять, потому необходимо своевременно проводить анализ с целью снижения рисков и выявлению новым экономически эффективных возможностей.

Анализ макроокружения может осуществляться различными методами. Воспользуемся одним из наиболее популярных методов анализа макроокружения – метод STEEP-анализа.

В рамках STEEP-анализа все факторы внешней среды группируют по видам [5, с. 285]:

- социальные (S);
- технологические (Т);
- экономические (Е);
- экологические (Е);
- политические (Р).

Оценка внешних факторов, влияющие на ООО «РВС» проводится по двум основным показателям:

- уровень изменения фактора;
- уровень вероятности изменения фактора.

Уровень изменения фактора определяется качественной оценкой, посредством присвоения каждому фактору соответствующего для него балла:

- 1 – влияние незначительное;
- 2 – влияние умеренное;
- 3 – влияние сильное.

Аналогичную систему оценки предусматривает показатель уровня вероятности изменения фактора:

- 1 – отсутствие изменений;
- 2 – изменения незначительны;
- 3 – средняя вероятность изменения;
- 4 – высокая вероятность изменения.

Рассмотрим внешние факторы, влияющие на ООО «РВС» по рассмотренным выше группам (таблица 2).

## STEEP-анализ факторов ООО «РВС»

Виды факторов	Факторы	Уровень изменения фактора	Уровень вероятности изменения фактора
Социальные	Снижение уровня жизни населения;	2	3
	Рост уровня потребления товара	3	4
	Изменение в трудовом законодательстве	2	2
Технологические	Появление технологически нового оборудования;	3	4
	Дефицит комплектующих для оборудования	2	3
Экономические	Рост цен на энергоносители;	3	4
	Рост уровня конкуренции;	2	2
	Инфляция;	3	3
	Курс валют;	2	1
	Увеличение затрат на логистику	3	4
Экологические	Выбросы в атмосферу;	2	3
	Воздействие на флору и фауну;	1	2
	Загрязнение сточных вод	3	4
Политические	Санкции;	1	2
	Изменение политики налогообложения	2	2

Таким образом, наибольшее влияние на деятельность ООО «РВС» оказывают факторы роста уровня потребления товара, появление технологически нового оборудования, рост цен на энергоносители, на логистику, инфляция, загрязнение сточных вод. Вероятность наступления изменения данных факторов максимальна.

Для того, чтобы более детально оценить окружение организации ООО «РВС» необходимо охарактеризовать:

- поставщиков;
- покупателей;
- конкурентов.

ООО «РВС» приобретает материалы для производства у поставщиков Самарской, Саратовской, Оренбургской, Ульяновской области. Каждый из поставщиков рекомендовал себя как добросовестная компания, нацеленная на долгосрочное сотрудничество. Кроме того, большинство поставщиков имеют многолетний опыт, широкую известность и наработанную базу контрагентов. Именно поэтому условия заключенных договоров с ООО «РВС» полностью соблюдаются, что положительно сказывается на стабильности поставок материалов в адрес ООО «РВС».

В среднем период поставки материалов составляет от 5 до 10 дней. Форма оплаты – безналичная. Чаще всего поставщики ООО «РВС» осуществляют поставки на основании 100% предоплаты.

Одним из важнейших звеньев во внешней среде компании являются потребители производимой ООО «РВС». Предприятие следует определенной ценовой политики, которая позволяет приобретать товары ООО «РВС» как юридическим, так и физическим лицам. Кроме того, цена на ассортимент производимой продукции приемлема для малых, средних и крупных предприятий.

Развивающаяся конкуренция требует постоянного мониторинга за всеми сферами деятельности ООО «РВС» с целью повышения качества товара, сокращение сроков выполнения заказа, своевременное выполнение условий договоров, четкое соблюдение графиков поставок, возможности снижения транспортных издержек и многое другое.

ООО «РВС» стремится внедрить технологию, которая максимально исключала бумажный оборот и переходит на электронный. Тогда каждому водителю, экспедитору при доставке товара не пришлось бы тратить время на ожидание получения сопроводительных документов на товар, а электронно данные передавались покупателю. В целом, хранение данных в электронном виде положительно сказывается на экономии времени любого предприятия. ООО «РВС» выделяет важность управления производимыми товарами, а также

их организацию. В рамках стратегии развития ООО «РВС» необходимо осуществлять оптимизацию производственных процессов, учитывая её гибкость, маневренность, непрерывность. Весомое значение в стратегии развития имеет оперативное управление поставками как материалов, так и готовой продукции.

К основным проблемам ООО «РВС» следует отнести:

- высокая степень износа производственного оборудования;
- отсутствие рационального планирования производства;
- отсутствие эффективности управления продажами.

Охарактеризуем конкурентов ООО «РВС». Отметим, что конкуренция проявляется по основным трем элементам: цена – ассортимент – качество.

Рассматривая конкурентов предприятия ООО «РВС» следует отметить, что основные конкуренты ООО «Строительство ремонт дорог», ООО «ЛТК Групп», ООО «Краснотурьинский АБЗ», ООО «Альметьевский АБЗ», ООО «АБЗ Боринское», ООО «Промдорстрой» сформировали цены приемлемые для покупателей каждого региона. Что касается конкурентов в пределах Самарской области, то цена на товары соответствует среднерыночным. Ассортимент товара конкурентов не сильно отличается от ассортимента ООО «РВС», однако по показателю качества имеются серьезные отклонения.

Проанализируем внешние факторы ООО «РВС» по предложенной М. Портером модели. Данная модель предусматривает анализ пяти сил Портера:

- конкуренция в отрасли;
- угроза возникновения товаров-заменителей;
- угроза появления на рынке новых конкурентов;
- рыночная власть поставщиков;
- рыночная власть потребителей.

Конкуренция в отрасли производства асфальтобетонных смесей региона состоит из основных крупных заводов ООО «Экономстрой», ООО «АВС», ООО «Стройинвест» которые осуществляют борьбу за потребителей в разрезе цены, качества продукции, скоростью доставки.

Каждый из конкурентов предпринимает меры по совершенствованию как процесса производства, так и реализации товара покупателям стремясь установить приемлемую цену, повысить качество,

расширить географию покупателей, сократить время доставки товара.

Рассматривая угрозы возникновения товаров-заменителей, стоит отметить, что с каждым годом количество товаров-заменителей возрастает, что увеличивает уровень конкуренции. ООО «РВС» необходимо повышать мобильность и маневренность производственных процессов с целью прохождения быстрой адаптации к новым условиям хозяйствования. Скорость реакции должна быть выше, чем у конкурентов. Угроза возникновения конкурентов можно оценить, как средняя, так как барьеры входа новых организаций в данный сегмент ограничиваются в большей степени высокими затратами на производственное оборудование. Кроме того, сложностью преодоления барьеров служит наработка клиентской базы, так как многие потребители заключили долгосрочные договоры на сотрудничество.

Существенное влияние на деятельность ООО «РВС» оказывает рыночная власть поставщика. От того, как вовремя поставят материалы, организую транспортировку, погрузку и разгрузку материалов зависит скорость попадания материалов в производственный цикл. Кроме того, резкое увеличение стоимости материалов станет серьезной проблемой для ООО «РВС» так как рост цены на сырье увеличит себестоимость произведенного товара, тогда руководству организации необходимо повышать цену на готовую продукцию, либо искать пути снижения издержек. Рыночная власть потребителей проявляется в имеющихся предпочтениях покупателей, ограниченности доходов и целей приобретения. Данные факторы должны учитываться при введении новых стратегических изменений, для того чтобы на производимую продукцию не падал спрос.

Оценка слабых и сильных сторон компании, а также возможностей и угроз проводится посредством матрицы SWOT-анализа.

Как показали проведенные исследования, производимая продукция ООО «РВС» обладает высоким качеством и приемлемой ценой. Кроме того, организация за недолгую деятельность сформировала клиентскую базу, что является сильной стороной ООО «РВС». Небольшая доля на рынке, сильная конкуренция и высокие барьеры входа товара на рынок ООО «РВС» сильно тормозит стратегическое развитие организации. Текучесть кадров отрицательно сказывается на стабильности деятельности ООО «РВС». Поэтому,

ООО «РВС» необходимо разрабатывать стратегию развития организации и повышать конкурентоспособность продукции. К числу возможностей ООО «РВС» следует отнести повышение качества товара и снижению её себестоимости. Данные возможности позволят увеличить долю на строительном рынке, расширить как ассортимент товара, так и географию сбыта продукции.

Изменение спроса и предпочтений покупателей, увеличение конкуренции на рынке и кризисные явления могут кардинально изменить направления деятельности ООО «РВС». Поэтому важно приобрести навыки быстрой адаптации к происходящим изменениям. Следовательно, для того чтобы оставаться на рынке и не потерять свою долю, ООО «РВС» важно проводить анализ рынка, максимально быстро выявлять проблемы и принимать решения по выявленным проблемам.

Проведенное исследование по матрице SWOT-анализа ООО «РВС» показало, что в организации необходимо проведение в системе управления значимых преобразований.

Покупатели постоянно оказывают влияние на деятельность компании, поэтому следует проанализировать воздействие покупателей на ООО «РВС» и определить план действий (таблица 3).

Таким образом, ООО «РВС» может улучшить экономические показатели посредством анализа и мониторинга изменений покупательской платежеспособности, предпочтений, появление новой категории покупателей.

Таблица 3

Воздействие покупателей на ООО «РВС»

№	Источник воздействия	Область воздействия	План действий
1	Покупательская платежеспособность	Объём покупок материалов	Стабилизация цен; Увеличение прибыли за счёт большого оборота
2	Покупательские предпочтения	Определённый продукт из всего ассортимента	Мониторинг изменения потребностей покупателей
3	Появление новой категории покупателей	Объём продаж товара	Сосредоточение внимания на рекламных кампаниях с целью привлечения новых покупателей

Стоит отметить, что большую роль в стратегии развития организации ООО «РВС» играет продвижение товара. Многие организации стремятся сэкономить на рекламных кампаниях, однако в современное время реклама стала одним из самых эффективных способов привлечения новых покупателей.

Определим затраты ООО «РВС» на рекламу (таблица 4).

Таблица 4

Затраты ООО «РВС» на рекламу, руб.

Виды рекламы	Фактические значения		Изменения, руб.	Изменения, %
	2021	2022		
Интернет-реклама	368 573	573280	204 707	35,70
Реклама на транспорте	158437	398600	240 163	60,25
Баннерная реклама	293802	385016	91 214	23,69
Итого	820 812	1356896	536 084	119,65

Следовательно, ООО «РВС» в 2022 году значительно увеличил расходы на рекламу, по интернет-рекламе на 35,70%, по рекламе на транспорте на 60,25%, по баннерной рекламе на 23,69%. Данные показатели свидетельствуют о развитии системы продвижения товара, что непосредственно отразилось на экономических показателях предприятия, в том числе и на прибыли организации.

Таким образом, в целом эффективность стратегии развития ООО «РВС» можно оценить, как умеренную. ООО «РВС» стремится достичь стабильности финансово-хозяйственной деятельности посредством производства качественного, конкурентоспособного товара при наибольшей эффективности и минимизации затрат. Низкие темпы развития и неопределенность изменений среды ООО «РВС» свидетельствуют о небольших темпах объема производства и реализации продукции ввиду нестабильности экономики. Стратегическим решением является возможность выхода компании на новые рынки сбыта.

Наибольшее влияние на деятельность ООО «РВС» оказывают факторы роста уровня потребления товара, появление технологически нового оборудования, рост цен на энергоносители, на логистику, инфляция, загрязнение сточных вод. Вероятность наступления изменения данных факторов максимальна.



ООО «РВС» может улучшить экономические показатели посредством анализа и мониторинга изменений покупательской платежеспособности, предпочтений, появление новой категории покупателей.

Проведенный анализ действующей стратегии развития организации ООО «РВС» показал, что у организации имеются возможности получения конкурентных преимуществ в условиях нестабильности политических и экономических отношений путем сосредоточения сил на двух основных направлениях развития:

- расширение ассортимента производимой продукции и выход компании на новые рынки сбыта;
- проведение мониторинга изменений потребностей покупателей и деятельности конкурентов.

Разработаем стратегию развития ООО «РВС» с учетом проведенного анализа деятельности организации.

Анализ деятельности ООО «РВС» показал, что предприятию необходимо поддерживать стратегию дифференциации. Данная стратегия направлена на создание нового, уникального продукта, который отличается от продуктов конкурентов. Следовательно, ООО «РВС» обладает возможностью увеличить объем наиболее рентабельных товаров за счет повышения их качественных характеристик и снизить объемы товаров, имеющих низкий спрос на рынке. Кроме того, стратегия развития ООО «РВС» должна быть направлена на снижение затрат по производству и реализации продукции.

Миссия стратегии развития ООО «РВС» заключается в осуществлении реализации строительных материалов на территории Российской Федерации на высоком современном профессиональном уровне.

Перед ООО «РВС» возникла проблема, связанная со снижением прибыльности организации и увеличении себестоимости продаж в условиях экономического кризиса. Для решения данной проблемы необходимо усилить свои позиции на рынке путем совершенствования деятельности ООО «РВС».

Главной целью организации является совершенствование деятельности ООО «РВС» посредством разработки и реализации маркетинговой стратегии, стратегии диверсификации. Успех компании полностью зависит от правильности формирования целей. Кроме того, цели ООО «РВС» должны соответствовать принципам SMART [5, с. 104]:

- специфичность (S);

- измеримость, конкретность (M);
- достижимость (A);
- совместимость целей (R);
- временной период (T).

Каждый из принципов является неотъемлемой частью основной цели предприятия. Только при учете в разработке целей вышеуказанных принципов ООО «РВС» сможет достичь эффективности в своей деятельности. Построим пирамиду целеполагания для стратегии ООО «РВС» (рисунок 1).

Следовательно, для реализации основной цели ООО «РВС» необходимо решить задачи по улучшению производственной деятельности, увеличению ассортимента продукции, проведение курсов повышения квалификации персонала, совершенствование технологий, внедрение технологии планирования ресурсов в организации.

На данном этапе важно определить методологию управления ООО «РВС» в разрабатываемой стратегии развития организации. Ученый М. Портер являлся специалистом в области стратегического управления. М. Портер занимался разработкой стратегии поведения на рынке. Для достижения поставленной цели ООО «РВС» необходимо использовать конкурентную стратегию дифференцирования, так как данная стратегия позволит уменьшить затраты и увеличить прибыль организации. Кроме того, конкурентная стратегия дифференцирования носит перспективный характер.

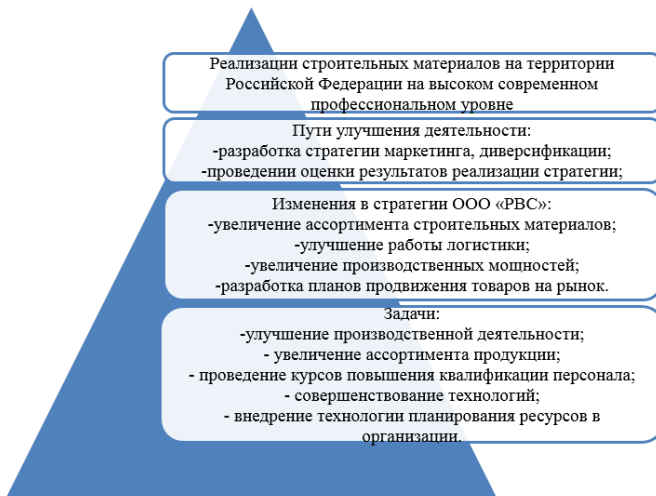


Рис. 1. Пирамида целеполагания для стратегии ООО «РВС»

Построим модель стратегии дифференциации для ООО «РВС» (табл. 5).

Таблица 5

Модель стратегии дифференциации для ООО «РВС»

		Уникальность продукта для покупателя	Преимущественные особенности в формировании показателя себестоимости
Цель стратегии: реализация строительных материалов на международном рынке	Отрасль рынка	Сохранение объёмов реализации продукции на внутреннем рынке и выход продукции на международные рынки сбыта	Лидерство в объёме расходов
	Сегмент рынка-грузоперевозки	Сосредоточение на выбранном сегменте	

Следовательно, для реализации основной цели стратегии необходимо выделить особенности продукта и его преимущества.

Для того, чтобы определить направление деятельности ООО «РВС» воспользуемся методикой Бостонской консалтинговой группа (БКГ). Данная методика позволяет выделить перспективное направление деятельности, в которое целесообразнее вкладывать денежные средства. Сформируем данные для матрицы БКГ (таблица 6).

Таблица 6

## Данные для матрицы БКГ ООО «РВС»

Направления деятельности ООО «РВС»	Объёмы продаж, тыс.руб	Средние темпы прироста, %	Доля рынка конкурентов, %		
			ООО «Строительство ремонт дорог» (г. Белгород)	ООО «ЛТК Групп» (г. Симферополь)	ООО «Краснотурьинский АБЗ» (г. Екатеринбург)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Реализация смеси асфальтобетона	1292	47,8	6,2	4,5	5,1
Реализация щебеночно-мастичной асфальтобетонной смеси	648	24	2,3	2,1	3,9
Реализация прочих строительных материалов	216	8	13,1	3,3	0,7
Услуги организации и доставки строительных грузов	476	17,6	9,8	2	4,2
Прочие услуги	68	2,6	14	13,7	16,1

На основании вышеуказанных данных составим матрицу БКГ для ООО «РВС» (таблица 7).

Таблица 7

Матрица БКГ для ООО «РВС»

Темпы роста рынка		
Высокие (более 10%)	Трудные дети: реализация щебеночно-мастичной асфальтобетонной смеси	Звезды: реализация прочих строительных материалов
Низкие (менее 10%)	Собаки: реализация смеси асфальтобетона; прочие услуги	Дойные коровы: реализация смеси асфальтобетона

Следовательно, для ООО «РВС» сильным направлением является реализация прочих строительных материалов. Поэтому организации необходимо направлять денежные средства в развитие данного сегмента, а также осуществлять мероприятия по сохранению своей доли на рынке. ООО «РВС» по направлению реализации смесей асфальтобетонна следует оптимизировать имеющиеся силы для укрепления и совершенствования собственных позиций на рынке. Реализация смеси асфальтобетона ООО «РВС» нуждается в инвестиционных вложениях.

В целях определения стратегии компании ООО «РВС» в разрезе товар/рынок составим популярную, в настоящее время, матрицу И. Ансоффа (таблица 8).

Таблица 8

Матрица И. Ансоффа для ООО «РВС»

№	Показатель	Существующий продукт	Новый продукт
1	Действующий рынок	Стратегия проникновения на рынок	Стратегия развития продукта
2	Новый рынок	Стратегия расширения рынка	Стратегия диверсификации

Следовательно, реализация существующего продукта на действующем рынке характеризуется завоеванием доли рынка организации. Реализация нового продукта на действующем рынке направлена на совершенствование количественных и качественных

показателей продукта. Реализация существующего продукта на новом рынке свидетельствует о расширении рынка сбыта товара. Появление нового продукта на новом рынке характеризуется расширением ассортимента продукции и рынков их сбыта.

Таким образом, каждая из стратегий направлена на совершенствовании продукции, её качеств и характеристик, расширение рынков сбыта. Для ООО «РВС» оптимальным вариантом является стратегия, направленная на получение конкурентного преимущества посредством продвижения нового уникального продукта – стратегия дифференциации.

Успех ООО «РВС» полностью зависит от прибыльности выбранного организацией направления деятельности. Именно высокодоходные направления компании следует оптимально поддерживать. В целях совершенствования деятельности ООО «РВС» необходимо выбрать новое направление реализации произведенной продукции. Перспективным направлением для ООО «РВС» станет реализация товара в Республику Казахстан.

Проблема неудовлетворительного состояния дорог является проблемой практически любой страны. Республика Казахстан в этом вопросе не является исключением. Качество автомобильных дорог низкое, что подтверждается 93 местом Республики Казахстан в мировом рейтинге. В 2021 году началась реализация новой программы «Нурлы жор», которая активизировала строительство, реконструкцию, в том числе автомобильных дорог. Данная программа рассчитана на 5 лет, однако рост цен на основные материалы существенно снизил темпы строительства. Цена на главный строительный материал для производства асфальтобетона – битум увеличилась в 2 раза. Если в 2020 году цена битума составляла 80000 тенге (13942 руб.) за тонну, то в 2021 году цена составила 160000 тенге (28448 руб.) за тонну.

В Республике Казахстан существуют четыре основные крупные компании, которые занимаются производством битума:

- ТОО «СП «CASPI BITUM» (г. Актау);
- Павлодарский нефтехимический завод (г. Павлодар);
- ТОО «Газпромнефть – Битум Казахстан» (г. Шымкент);
- ТОО «Асфальтобетон 1» (Алматинская область).

Данными предприятиями в 2020 году выпущено более 870 тыс. тонн битума, что полностью покрыло внутренний спрос страны.

Однако, возникшие в 2021 году проблемы в отрасли, связанные с непрозрачностью рынка, увеличение протяженности цепочки трейдеров, отсутствие квот на ввоз строительных материалов из других стран способствовало увеличению цен на битум.

Для трейдеров главным является получить доход. Поэтому при увеличении спроса на битум трейдер стремится поднять цену. Покупатель-подрядчик заинтересован в ускоренной поставке, для того что бы уложится в сроки сдачи объектов. В случае, если подрядчик нарушит сроки, то в отношении него будут применятся штрафные санкции, что является основанием для спекулятивной продажи строительных материалов. Кроме того, в цену битума трейдер закладывает риск возникновения штрафных санкций в отношении себя. Следовательно, за строительные материалы и все возможные риски закладываются в цену товара, которую оплачивает покупатель-подрядчик. Часто в Республике Казахстан наблюдается создание искусственного дефицита, при котором трейдер придерживает товар в целях продажи битума по завышенным ценам в пик спроса. На текущий год Республика Казахстан нуждается в проведении ремонтных работ более чем 24 тыс. километров автомобильных дорог. Поэтому спрос на строительные материалы в данной стране достаточно высок. Республика Казахстан в 2023 году отстает от графика проведения ремонтных работ практически по всем параметрам. Следовательно, для ООО «РВС» реализация строительных материалов в Республику Казахстан станет перспективным направлением, которые принесет значимую долю прибыли организации.

ООО «РВС» обладает материальными, трудовыми, имущественными, финансовыми ресурсами для производства и реализации строительных материалов на новый рынок сбыта. Высокий спрос на товары ООО «РВС» в Республике Казахстан обеспечивает доходность и рентабельность продаж для организации. Следовательно, ООО «РВС» обладает всеми возможностями для начала деятельности в новом направлении.

Проведем оценку интернационализации и глобализации продукта ООО «РВС» (рис. 2).

Следовательно, ООО «РВС» обладает всеми необходимыми преимуществами для производства и реализации строительных материалов на международном рынке.

На данном этапе необходимо определить стратегию развития компании.



Рис. 2. Оценка интернационализации и глобализации продукта ООО «РВС»

В связи с тем, что при осуществлении экспортных операций возникает необходимость в таможенном оформлении данных сделок, в организационную структуру предприятия ООО «РВС» необходимо внести изменения. В коммерческом отделе ООО «РВС» необходимо ввести новую должность – специалист по таможенному оформлению. Специалист, занимающий данную должность, должен отвечать квалификационным требованиям в области таможенного права, а также иметь квалификационный аттестат специалиста по таможенному оформлению.

Предполагается, что интернационализации и глобализации продукта ООО «РВС» будет осуществляться на счет собственных средств и средств, полученных в результате международного сотрудничества с иностранными контрагентами.

Совершенствование деятельности организация ООО «РВС» будет проходить по двум основным направлениям:

- создание и реализация программы лояльности клиентов;
- разработка оптимальной схемы реализации товара в Республику Казахстан.

В число мероприятий по совершенствованию деятельности организация ООО «РВС» входят:



- повышение автоматизации производственных процессов посредством применения методологии и соответствующего инструментария;
- повышение внимания подразделений организации на покупателя, проведение интеграции клиентов;
- создание технологических систем для поддержания интеграции клиентов;
- разработка оптимальной схемы реализации товара в Республику Казахстан посредством проведения анализа потребителей, прогнозирование изменений спроса.

Товарооборот в последнее время демонстрирует положительную тенденцию. К концу 2022 года товарооборот между Российской Федерацией и Республикой Казахстан увеличился на 23% по сравнению с предыдущим годом. Границу Республики Казахстан пересекают различного рода товары, в том числе строительные материалы. Конкуренция в иностранном государстве повышается, что формирует серьёзные проблемы по привлечению клиентов. Покупатели обращают внимание на те товары, которые реализуются по наиболее выгодным для них условиям. Поэтому создание и реализация ООО «РВС» программы лояльности клиентов станет актуальным решением в конкурентной борьбе на международном рынке.

Планируется самостоятельная доставка товара ООО «РВС» до покупателя. Имеющиеся транспортные средства ООО «РВС» позволят выполнять данную задачу. В качестве значимого пункта программы лояльности клиентов выступает самостоятельное таможенное оформление товара ООО «РВС».

В рамках разрабатываемой стратегии развития ООО «РВС» планируется осуществление следующих услуг в области доставки товара покупателю:

- собственная доставка груза покупателю;
- доставка товара в место разгрузки согласно заключенным договорам;
- прохождение процесса страхования груза;
- таможенное оформление поставляемого товара;
- проведение сертификации товара и предоставление сертификатов соответствия на реализуемый товар.

Проблемы в строительной отрасли Республики Казахстан, вызванные повышением на 50% строительных материалов, в том числе и битума открывают возможности для ООО «РВС» в реализации произведенных товаров на новых международных рынках. Для того, чтобы реализации строительных материалов приносила желаемую прибыль, необходимо разработать оптимальную схему реализации товара в Республику Казахстан.

Приоритетным направлением для ООО «РВС» может стать поставка битума в Республику Казахстан, а также реализация сухих строительных смесей. На территории Республики Казахстан ООО «РВС» имеет возможность существенно нарастить объёмы продаж на фоне возникших ценовых проблем в иностранном государстве. Разработка оптимальной схемы реализации товара в Республику Казахстан необходимо начинать с автоматизации всех возможных производственных процессов, совершенствование имеющихся технологий, а также проведение анализа клиентов, прогнозирование изменений на рынке. Следовательно, в результате анализа определены перспективные направления деятельности ООО «РВС» позволяющие достичь поставленных целей, получить оптимальную величину прибыли.

Обобщив вышесказанное ООО «РВС» в целях развития организации рекомендуется использовать следующие стратегии:

- стратегии диверсификации;
- стратегия проникновения на рынок;
- стратегия развития продукта;
- стратегия расширения рынка.

Таким образом, деятельность ООО «РВС» сосредоточена на таких направлениях развития как расширение ассортимента производимой продукции и выход компании на новые рынки сбыта; проведение мониторинга изменений потребностей покупателей и деятельности конкурентов. Предприятию необходимо поддерживать стратегию дифференциации, которая направлена на создание нового, уникального продукта, который отличается от продуктов конкурентов.

Для реализации основной цели ООО «РВС» необходимо решить задачи по улучшению производственной деятельности, увеличению ассортимента продукции, проведение курсов повышения квалификации персонала, совершенствование технологий, внедрение

технологии планирования ресурсов в организации. Для ООО «РВС» сильным направлением является реализация прочих строительных материалов. Поэтому организации необходимо направлять денежные средства в развитие данного сегмента, а также осуществлять мероприятия по сохранению своей доли на рынке. ООО «РВС» по направлению реализации смесей асфальтобетона следует оптимизировать имеющиеся силы для укрепления и совершенствования собственных позиций на рынке. Реализация смеси асфальтобетона ООО «РВС» нуждается в инвестиционных вложениях.

Для ООО «РВС» оптимальным вариантом является стратегия, направленная на получение конкурентного преимущества посредством продвижения нового уникального продукта. ООО «РВС» обладает всеми необходимыми преимуществами для производства и реализации строительных материалов на международном рынке.

Планируется совершенствование деятельности организация ООО «РВС» по двум основным направлениям: создание и реализация программы лояльности клиентов; разработка оптимальной схемы реализации товара в Республику Казахстан.

*Библиографический список к главе 4*

1. Бабиц Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Т.Н. Бабиц, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова. – М.: Инфра-М, 2018. – 256 с.
2. Волкова С.Н. Выявление внутренних резервов промышленного предприятия и анализ факторов повышения результативности / С.Н. Волкова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2021. – №1. – С. 152–159. EDN UREOWC
3. Герасимова Л.П. Управленческий учет. Теория и практика: учебник / Л.П. Герасимова. – М.: Феникс, 2019. – 512 с.
4. Герашенко И.Г. Актуальные вопросы применения стратегической системы управления персоналом / И.Г. Герашенко // Наука. Общество. Государство. – 2020. – Т. 8. №4 (32). – С. 59–65. DOI 10.21685/2307-9525-2020-8-4-7. EDN TNIBEW
5. Грушенко В.И. Менеджмент. Восприятие сущности менеджмента в условиях стратегических изменений: учебное пособие / В.И. Грушенко. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 288 с.
6. Иванов В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В.В. Иванов, О.К. Хан. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 208 с.
7. Игнатов А.В. Стратегия управления производством продукции / А.В. Игнатов // The Scientific Heritage. – 2020. – №45–5 (45). – С. 8–10.
8. Калебина Ю.С. Стратегическое управление организацией / Ю.С. Калебина // Аллея науки. – 2020. – Т. 1. №8 (47). – С. 258–261. EDN VNFHRC
9. Чалдаева Л.А. Экономика предприятия: учебник и практикум для вузов / Л.А. Чалдаева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2021. – 435 с.
10. Официальный портал «Чекко» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://checko.ru/company/rvs-120630000158>

## ГЛАВА 5

DOI 10.31483/r-106877

*Сидоренко Екатерина Анатольевна*

### **РАЗРАБОТКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КВАЗИРЕНТЫ**

**Аннотация:** при разработке и выходе на рынок с инновацией основной задачей компании-инноватора является максимизация получаемой прибыли. Оценить заложенный в инновации потенциал можно с помощью показателя общей рыночной квазиренты, которая позволяет выявить возможности компании по получению прибыли от коммерциализации инновации и методы ее увеличения. В главе уточнено понятие «квазирента», разработаны ее состав и механизм формирования, даны рекомендации по совершенствованию инновационной стратегии компании на основе перераспределения общей рыночной квазиренты, а также предложена система показателей оценки эффективности инновационной стратегии компании на основе квазиренты.

**Ключевые слова:** инновационная стратегия, квазирента, перераспределение общей рыночной квазиренты, коэффициент эффективности инновационной стратегии на основе квазиренты, плановый коэффициент использования квазиренты.

**Abstract:** when developing and entering the market with innovation, the main task of the innovator company is to maximize the profit received. It is possible to assess the potential inherent in innovation using the indicator of the total market quasi-rent, which allows you to identify the company's opportunities to profit from the commercialization of innovation and methods to increase it. The chapter clarifies the concept of «quasi-rent», develops its composition and formation mechanism, gives recommendations for improving the company's innovative strategy based on the redistribution of the total market quasi-rent, and also proposes a system of indicators for evaluating the effectiveness of the company's innovative strategy based on quasi-rent.

**Keywords:** innovation strategy, quasi-rent, redistribution of total market quasi-rent, coefficient of effectiveness of an innovation strategy based on quasi-rent, planned coefficient of use of quasi-rent.

В современных рыночных условиях основной задачей любой компании является рост капитализации за счет увеличения размера генерируемой прибыли. Одним из наиболее эффективных способов увеличения прибыли является использование инновационных разработок и грамотное формирование инновационной стратегии, направленной на получение максимального эффекта в результате коммерциализации инноваций.

Основные понятия и основы организации инновационной деятельности в РФ закреплены законодательно [5]. Большое количество научных трудов российских и зарубежных ученых посвящено вопросам инновационного развития и разработки инновационной стратегии субъектов экономики [1–4, 6–11 и др.]. Между тем, в настоящее время недостаточно сформированы как методологические, так и методические подходы к разработке инновационной стратегии.

Каждая инновация при выходе на рынок имеет свой потенциал генерирования прибыли, зависящий от факторов рыночной среды, характеристик компаний, осуществляющих инновационную деятельность, макроэкономических рисков и т. д. Данный потенциал представляет собой общую рыночную квазиренду и может быть достигнут в результате эффективной деятельности инноваторов на рынке, а может остаться нереализованным.

Целью данной главы является разработка подходов и методов совершенствования инновационной стратегии компании на основе оценки размера общей рыночной квазиренды, создаваемой инновацией, и той части квазиренды, на которую она может рассчитывать при выходе на рынок, а также изучение возможностей по ее достижению и увеличению. Важной задачей исследования является разработка системы показателей эффективности инновационной стратегии компании на основе квазиренды, которая будет способствовать достижению наибольшего размера квазиренды и, как следствие, максимизации получаемой прибыли от инновации.

#### *Сущность и состав квазиренды*

Термин «квазиренда» был введен в экономическую науку Альфредом Маршаллом в 1890 году в работе «Принципы экономической науки». Он использовал этот термин для обозначения дохода, получаемого от «созданных человеком машин и других орудий производства», в отличие от термина «рента», который обозначает доход, получаемый от использования природных ресурсов [3, т. 1, с. 135].

Слово «рента» происходит от немецкого «rente», что означает доход или прибыль, тогда как приставка «квази-» происходит от латинского слова «quasi», что можно перевести как «наподобие», «как будто», «почти». Таким образом, термин «квазиренда» означает выплату, которая по своей сути напоминает доход или прибыль, получаемый за какую-то услугу.

В работе «Структура отраслевых рынков» Шерер и Росс объясняют природу квазиренды с точки зрения инноватора. Для фирмы, которая занимается разработкой, внедрением и коммерциализацией инноваций, необходимы инвестиционные вложения для покрытия затрат. Фирма-инноватор должна рассчитывать, что после коммерциализации инновации цена продукта может оставаться выше постинновационных издержек производства и продаж в течение длительного периода времени, чтобы дисконтированная стоимость квазиренды превысила первоначальные инвестиционные затраты, чтобы получить положительный эффект от своих разработок. Таким образом, согласно Шереру и Россу, квазирендита включает платежи инвесторам [10, с. 621].

Проведенный анализ показал, что под термином «квазирендита» целесообразнее понимать потенциал получения прибыли, а не дохода, при внедрении инновации, что выступает целевым ориентиром компании-инноватора при выходе с новым продуктом на рынок.

Таким образом, квазирендита в инновационной деятельности представляет собой рыночную потенциальную прибыль, создаваемую инновацией [9, с. 75]. Совокупная рыночная квазирендита может быть получена одной организацией-инноватором, или распределена между несколькими участниками на рынке, в зависимости от выстраиваемой ими инновационной стратегией. В любом случае, ее размер является важным критерием для принятия решения компанией об осуществлении инновационной деятельности и выборе вариантов коммерциализации результатов научно-исследовательских разработок (НИР).

При формировании инновационной стратегии компания-инноватор должна проводить оценку ожидаемой к получению в будущем прибыли и разрабатывать варианты ее увеличения, чтобы заранее оценить предельно возможный размер генерируемой прибыли от инновации. Таким образом, компания должна заранее оценить, какую часть рыночной квазиренды она сможет перераспределить в свою пользу. Если размер квазиренды невелик, то инновация может оказаться невыгодной, поскольку достигнутого результата окажется недостаточно для развития бизнеса и финансирования дальнейших разработок. Значительный размер квазиренды, создаваемой инновацией, является существенным стимулом для инноватора, поскольку при условии грамотно разработанной и реализованной инновационной стратегии он сможет достигнуть высоких

финансовых результатов, многократно превышающих объем средств, затраченных на создание и коммерциализацию инновации. Поэтому прогнозирование размера квазиенты является важным фактором при разработке инновационной стратегии и оценке расчетной окупаемости инноваций в современной рыночной экономике. Прогнозный размер квазиенты должен быть достаточным для получения компанией-инноватором прибыли, существенно превышающей среднеотраслевые значения.

Прогнозирование величины квазиенты позволяет оценить ожидаемый размер прибыли компании-инноватора в результате внедрения результатов НИР, и может быть использовано при сравнении и отборе инновационных проектов с сопоставимыми характеристиками. При необходимости сравнения инновационных проектов с различающимися характеристиками, следует оценить прибыльность проектов с использованием показателя квазиенты, что позволит выявить наиболее перспективные проекты с наибольшим потенциалом получения прибыли на единицу вложений.

Таким образом, использование квазиенты при оценке инновационных проектов позволяет компании обоснованно принимать решения по разработке и внедрению новых технологий, что может привести к увеличению генерируемой прибыли и росту инновационной активности на рынке.

Для более глубокого понимания сущности квазиенты рассмотрим механизм ее формирования с учетом динамики жизненного цикла инновации, который представлен на рисунке 1.

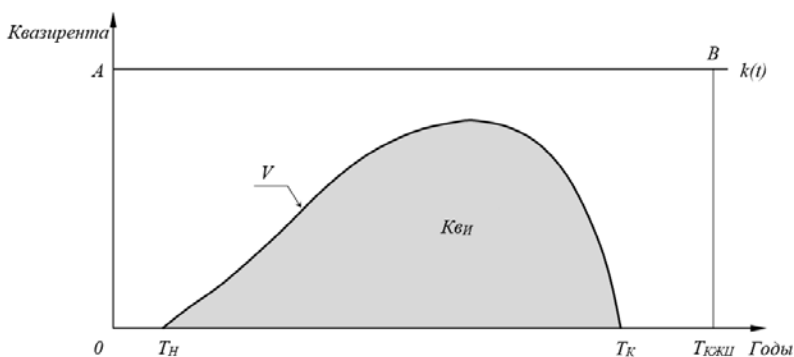


Рис. 1. Механизм формирования квазиенты с учетом динамики жизненного цикла инновации

Появление на рынке нового инновационного продукта создает предельную границу квазиренды, которую можно аппроксимировать линией  $k(t)$  на рисунке 1 как постоянной во времени. Формируемый на рынке объем квазиренды во времени ограничен моментом появления инновации  $\theta$  и временем окончания ее жизненного цикла  $T_{КЖЦ}$ , что на рисунке 1 соответствует площади прямоугольника  $OABT_{КЖЦ}$ . Другими словами, на рынке формируется потенциальная возможность для компаний, выходящих с данным инновационным продуктом, перераспределить в свою пользу часть *общей рыночной квазиренды*, соответствующей площади  $OABT_{КЖЦ}$ .

В случае, если компания выходит на рынок с инновационным продуктом в момент времени  $T_H$ , и уходит с него в момент  $T_K$ , она может претендовать на долю общей рыночной квазиренды, равную площади под кривой  $V$ , отражающей предел квазиренды для данной компании-инноватора. Оставшаяся часть общей рыночной квазиренды перераспределится между остальными участниками рынка, использующими в своей деятельности данную инновацию. Однако при успешной реализации инновационной стратегии компания-инноватор сможет не только достигнуть первоначально прогнозируемого предела квазиренды, ограниченного кривой  $V$ , но и увеличить его, перераспределив в свою пользу часть оставшейся общей рыночной квазиренды.

Представленная модель отражает взаимосвязь между максимально возможной общей рыночной квазирендой от инновации и квазирендой конкретной компании, внедряющей инновацию.

Анализируя процесс формирования квазиренды инноватора во времени, приходим к следующему выражению:

$$Kv_{II} = \int_{T_H}^{T_K} V dT \quad (1)$$

При формировании инновационной стратегии компании стремятся предусмотреть все возможности для получения прибыли в размере прогнозируемой величины квазиренды. Однако полностью реализовать заложенный в инновацию потенциал достаточно сложно из-за влияния таких факторов, как конкуренция, макроэкономическая нестабильность, непредсказуемость поведения потребителей, риски. В результате неблагоприятного воздействия на инновацию внешних факторов, компаниям не всегда удается



реализовать внутренний потенциал инновации, т.е. достичь размера прибыли, равного прогнозируемому пределу квазирынта инноватора. Таким образом, на практике инноватор получает размер прибыли, стремящийся к прогнозируемой квазирынте, но чаще всего ее не достигающий.

На рисунке 2 представлен состав квазирынты, включающий тактическую и стратегическую прибыли, носящие потенциальный характер, а также потери, которые связаны с трудностями в реализации потенциала инновации в реальных условиях хозяйствования.

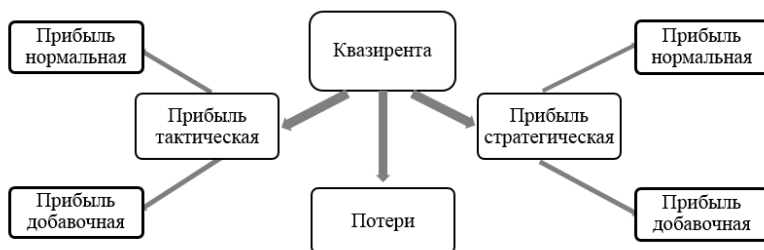


Рис. 2. Состав квазирынты

Включение в состав квазирынты *тактической* и *стратегической* прибыли связано с необходимостью, с одной стороны, как можно быстрее окупить инвестиционные затраты на разработку и коммерциализацию инновации и получить вознаграждение в виде прибыли, а с другой стороны, получать прибыль в течение длительного периода времени, что послужит источником финансирования дальнейшего инновационного развития компании.

Тактическая и стратегическая прибыли в составе квазирынты носят потенциальный характер, что необходимо учитывать при разработке инновационной стратегии компании. Данные виды прибыли включают в свой состав прибыль *нормальную* (минимальную), на получение которой компания рассчитывает в случае коммерциализации инновации, и прибыль *добавочную*, которая может быть получена в случае дополнительных эффективных действий со стороны инноватора.

Важной задачей для инноватора является получение максимально возможной добавочной прибыли в результате создания благоприятных условий для выхода на рынок и разработки

мероприятий, которые будут способствовать наиболее полному достижению заложенного в инновации потенциала, т.е. получению наибольшего размера рыночной квазиренды. Также следует учитывать, что отдельные потенциальные преимущества инновации могут быть достигнуты только при условии реализации сопутствующих инноваций, которые позволят увеличить долю квазиренды, перераспределяемой в пользу инноватора.

*Потери* возникают, когда получаемая компанией прибыль не соответствует расчетной величине квазиренды, и могут быть объективными и субъективными.

Объективные потери прибыли возникают в связи с внешними факторами, не зависящими от компании-инноватора. Применительно к инновационной деятельности объективные потери часто связаны с развитием научно-технического прогресса, несовершенством конкурентной борьбы, изменениями на рынках сбыта инновации и др. Субъективные потери возникают в результате недостатка информации о новом продукте и реальных потребностях рынка. К ним можно отнести недальновидность инноватора, неполное использование потенциальных преимуществ, заложенных в инновации, занятие узкого сегмента рынка, пренебрежение возможностями использования инновационных разработок в смежных отраслях и др.

Таким образом, минимизация потерь квазиренды является важной задачей в рамках разработки инновационной стратегии компании, что позволит наиболее полно использовать инновационные возможности и обеспечить максимальную эффективность инновационной деятельности.

*Использование квазиренды при разработке инновационной стратегии компании*

Детализируем представленный на рисунке 1 механизм формирования квазиренды с учетом ее состава, рассмотренного ранее (рис. 3).

На рисунке 3 потенциально возможный размер квазиренды инноватора показан кривой  $K_{вИ}$ , которая начинается в момент появления инновации на рынке (точка  $T_H$ ), достигает максимального значения в точке  $T^*$ , а затем снижается до точки окончания жизненного цикла инновации  $T_K$ .

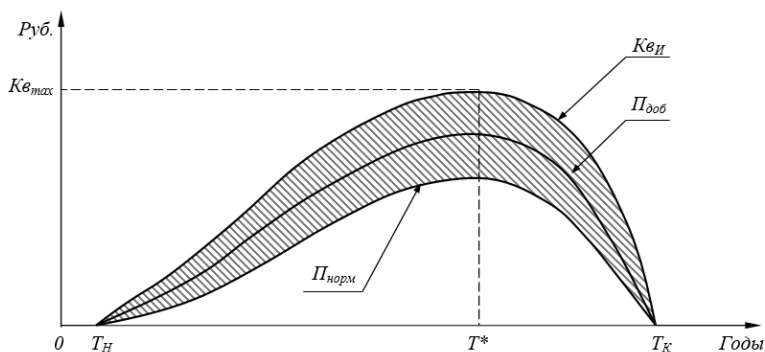


Рис. 3. Механизм формирования квазирынта с учетом ее состава

При выходе на рынок с инновационным продуктом компания ожидает получить как минимум нормальную прибыль  $\Pi_{норм}$ , которая должна обеспечить достаточный уровень эффективности инновационных затрат. Заштрихованная область представляет собой потенциальную дополнительную квазирынту, которую компания может получить в случае совершенствования своей инновационной стратегии и при благоприятных условиях внешней среды. Эта дополнительная квазирынта складывается из максимально возможной величины добавочной прибыли (на рис. 3 область между кривыми  $\Pi_{норм}$  и  $\Pi_{доб}$ ) и возможных потерь квазирынта (ограничены кривыми  $\Pi_{доб}$  и  $KвИ$ ).

Чем эффективнее разработанная инновационная стратегия компании, тем более приближено значение полученной прибыли от инновации к размеру квазирынта инноватора  $KвИ$ , т.е. тем меньше размер недополученной добавочной прибыли и потерь. Эффективность инновационной стратегии можно оценить с помощью коэффициента потерь, определяемого как отношение уровня потерь инноватора к величине квазирынта инноватора:

$$K_{потерь} = \frac{\Delta\Pi}{KвИ} = \frac{KвИ - \Pi_{норм}}{KвИ} \quad (2).$$

Коэффициент потерь позволяет оценить, насколько инноватор может увеличить размер прибыли от инновации. Чем меньше коэффициент потерь, тем больший размер прибыли получит компания в результате коммерциализации инновации, сильнее

приблизившись к потенциальной величине квазиранты. Минимальным значением коэффициента потерь является 0, т.е. когда  $\Delta\Pi = 0$ , т.е.  $\Pi_{\text{норм}} = K_{\text{вИ}}$ . Максимальным значением  $K_{\text{потерь}}$  является 1, что может возникнуть в случае, когда нормальная прибыль равна нулю, т.е.  $\Delta\Pi = K_{\text{вИ}}$ .

Прибыль, которую компания получит в случае коммерциализации инновации, должна находиться в интервале между «гарантированным» размером нормальной прибыли и значением квазиранты инноватора, т.е.:

$$\Pi_{\text{норм}} \leq \Pi_{\text{И}} \leq K_{\text{вИ}} \quad (3)$$

С учетом механизма формирования квазиранты, представленного на рисунке 3, и введенного коэффициента потерь (формула 2), прибыль инноватора может быть определена следующим образом:

$$\Pi_{\text{И}} = \Pi_{\text{норм}} + \Delta\Pi = \Pi_{\text{норм}} + (K_{\text{вИ}} - \Pi_{\text{норм}}) \cdot (1 - K_{\text{потерь}}) \quad (4)$$

Размер получаемой инноватором прибыли  $\Pi_{\text{И}}$  зависит от значительного количества факторов внешней и внутренней среды, а также имеющих место на рынке факторов риска, неопределенности, времени и динамичности. От того, как компания сможет использовать предоставляемые рынком возможности, и насколько ей удастся избежать или минимизировать неблагоприятное влияние перечисленных факторов, зависит степень приближения прибыли инноватора  $\Pi_{\text{И}}$  к размеру потенциальной квазиранты  $K_{\text{вИ}}$ .

При оценке коэффициента потерь влияние факторов внешней и внутренней среды на прибыль от инновации может быть очень существенным. К факторам риска, например, относятся потенциальные проблемы с патентными правами, проблемы с производством, финансовые и геополитические риски и др. Неопределенность может возникнуть в связи с непредсказуемыми изменениями внешней среды в результате экономических кризисов, усиления конкуренции, изменения потребительских предпочтений и т. д. Фактор времени может повлиять на скорость внедрения инновации и на то, насколько быстро компания сможет начать получать прибыль от коммерциализации инновации. Динамичность влияет на скорость изменения рыночных условий хозяйствования и научно-технологического прогресса, что, в результате, сказывается на конкурентоспособности и эффективности инновации.

Анализ факторов, влияющих на эффективность инновационной деятельности, позволяет компании оценить свой потенциал

получения прибыли от инновации  $\Pi_{II}$  и оптимизировать инновационную стратегию.

Для оценки эффективности инновационной стратегии компании-инноватора можно использовать коэффициент эффективности инновационной стратегии на основе квазиранты:

$$K_{эф.Кв} = \frac{\Pi_{II}}{Кв_{II}} \quad (5)$$

Учитывая, что значение прибыли инноватора  $\Pi_{II}$  находится в интервале, указанном ранее (3), и наличие вероятности получения нулевого размера нормальной прибыли, значения коэффициента эффективности инновационной стратегии на основе квазиранты могут находиться в интервале:  $0 \leq K_{эф.Кв} \leq 1$ . Чем большее значение имеет  $K_{эф.Кв}$ , тем эффективнее реализуемая компанией инновационная стратегия, позволяющая максимизировать получаемую инноватором прибыль, приблизив ее к величине квазиранты.

При разработке инновационной стратегии коэффициент эффективности инновационной стратегии на основе квазиранты может быть использован для оценки результативности предполагаемых к внедрению мероприятий и моделирования их комбинации для достижения наибольшего значения прибыли инноватора.

*Перераспределение квазиранты как метод совершенствования инновационной стратегии компании*

Как было отмечено ранее, каждая инновация создает на рынке общую рыночную квазиранту, которая может быть распределена между несколькими компаниями, использующими данную инновационную разработку. Компания, которая представляет новый продукт на рынке, рассчитывает на получение большей части общей рыночной квазиранты, стремясь перераспределить в свою пользу часть квазиранты, на которую претендуют конкуренты. При этом важно учитывать, что инновация создает квазиранту на каждом отдельном рынке, где она может быть внедрена, что расширяет потенциал компании по увеличению размера прибыли от инновации как суммы прибылей, полученных на всех рынках присутствия инноватора.

Для увеличения доли общей рыночной квазиранты, перераспределяемой компанией-инноватором в свою пользу, она может проводить такие мероприятия, как продажа лицензий, продление

жизненного цикла инновации, защита от конкурентов и имитаторов и др.

Основные методы перераспределения общей рыночной квази-рен-ты представлены на рисунке 4.



Рис. 4. Методы перераспределения общей рыночной квази-рен-ты инновации

Основную часть общей рыночной квази-рен-ты компания-инноватор может получить в результате *самостоятельного использования результатов НИР* в хозяйственной деятельности. В зависимости от вида инновации, это может быть самостоятельное производство новой продукции, применение новой технологии в хозяйственном процессе, и т. д. В случае грамотно разработанной и реализованной инновационной стратегии, компания имеет возможность «захватить» значительную часть общей рыночной квази-рен-ты, закрепив за собой лидерство на данном рынке, и снизив стимулы конкурентов к борьбе за оставшуюся часть квази-рен-ты. Чем на большую долю общей рыночной квази-рен-ты сможет претендовать инноватор в момент выхода на рынок с нововведением, тем больше у него возникает стимулов для усиления своих рыночных позиций и перераспределения в свою пользу оставшейся квази-рен-ты, поскольку он может получить прибыль, многократно

превосходящую расходы на НИР, и закрепить за собой лидерство на данном рынке.

Для получения дополнительной доли общей рыночной квази-ренты, компания-инноватор может использовать *продажу лицензий* на свои инновационные разработки, что позволит увеличить размер прибыли от инновации. Продажа лицензий может быть использована как инструмент перераспределения квази-ренты внутри одного рынка, когда компания продает лицензии из-за невозможности или неэффективности дальнейшего собственного использования инновации, или для расширения рынков присутствия инновации в случае продажи лицензий дочерним компаниям или партнерам в других странах или регионах. В любом случае добавочная прибыль инноватора будет увеличиваться на размер лицензионных вознаграждений, выплачиваемых в виде роялти, паушальных платежей, или их комбинации [4, с. 337–340].

Рыночная экономика предполагает присутствие на рынке большого количества независимых компаний, каждая из которых стремится занять лидирующие позиции. Как уже отмечалось ранее, каждая инновация приводит к возникновению общей рыночной квази-ренты, размер которой может быть распределен между участниками рынка, использующими данную инновацию. Поэтому важной задачей для компании-инноватора является эффективная *защита от конкурентов*, направленная на получение прибыли в полном размере квази-ренты инноватора, определенном в рамках разработанной инновационной стратегии, а также отнятие части общей рыночной квази-ренты у конкурентов. К методам защиты от конкурентов можно отнести патентование, секретность (ноу-хау), лидерство на рынке, более качественное обслуживание и сбыт и др.

Важным конкурентным преимуществом на рынке является лидерство, в том числе и при выходе на рынок с инновацией. Причем небольшие компании при выходе на рынок с инновацией первыми выигрывают больше, чем крупные, т.к. перераспределяют в свою пользу значительную часть общей рыночной квази-ренты, которая в противном случае досталась бы конкурентам [10, с. 625].

На рисунке 5 представлено перераспределение квази-ренты в случае лидерства малой инновационной компании. Общая рыночная квази-рента, создаваемая инновацией, представлена на рисунке внешним квадратом.

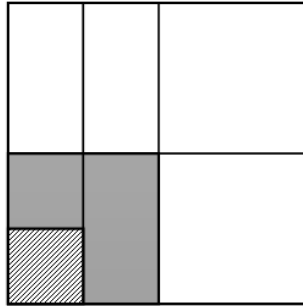


Рис. 5. Перераспределение квазиренды в случае выхода компанией на рынок первой

При одновременном выходе с инновацией на рынок нескольких компаний, общий объем квазиренды перераспределится бы между ними с учетом масштабов бизнеса и ранее занимаемых рыночных позиций, что условно отражено на рисунке 5 делением внешнего квадрата на неравные сегменты. Поскольку крупные участники рынка обладают возможностями привлечения большего объема финансовых ресурсов, налаженными каналами сбыта, закрепившейся репутацией, и другими преимуществами, то они смогут перераспределить в свою пользу больший объем совокупной рыночной квазиренды, по сравнению с более мелкими компаниями.

Часть квазиренды, на которую может претендовать малая инновационная компания в случае одновременного выхода на рынок нескольких инноваторов, показана на рисунке 5 площадью малого заштрихованного квадрата. Однако если малой компании удастся опередить конкурентов и представить инновацию первыми, то она сможет дополнительно перераспределить в свою пользу часть общей рыночной квазиренды, показанной на рисунке темным цветом.

Таким образом, малые инновационные компании получают дополнительный стимул для выигрыша гонки за лидерство на рынке инноваций, и чем больше будет временной отрыв от конкурентов, тем дольше малая компания будет перераспределять в свою пользу общую рыночную квазиренду.

Несмотря на прилагаемые усилия, компаниям-инноваторам невозможно удерживать лидерские позиции долгое время, и постепенно на рынок приходят конкуренты, имитирующие инновационный продукт. Компании-имитаторы могут представлять на рынке



товары похожего качества, но по более низким ценам, за счет экономии на затратах на НИР, использовании более дешевых материалов, известности товара потребителям и др. В результате имитаторы забирают часть квазиранты инноватора, снижая эффективность его инновационной деятельности.

На рисунке 6 показано влияние имитаторов на квазиранту инноватора. В результате выхода на рынок имитатора в момент времени  $T_{Ним}$ , он забирает себе часть квазиранты компании-инноватора в размере площади заштрихованной фигуры  $K_{вИИМ}$ . У инноватора вместо ожидаемого размера квазиранты, ограниченного кривой  $V$ , остается только закрашенная часть  $K_{вИ}$ .

Для снижения размера потерь квазиранты в результате деятельности имитаторов, компании-инноваторы используют различные *защитные меры*, в том числе патентование, качественное обслуживание и сбыт, быстрое перемещение по кривой обучения вниз и др. Безусловно, подобные меры требуют дополнительных вложений, поэтому важно оценить получаемый эффект от их проведения как размер сохраненной квазиранты инноватора.

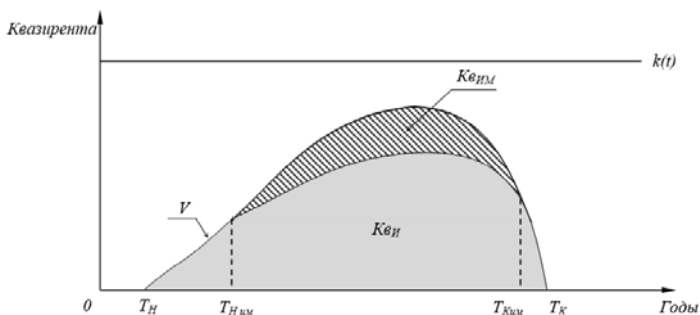


Рис. 6. Влияние имитаторов на квазиранту инноватора

Еще один метод перераспределения общей рыночной квазиранты связан с *продлением жизненного цикла инновации*, что может быть достигнуто с помощью использования инновации в смежных областях, выхода на новые рынки сбыта, доработки и усовершенствования инновационного продукта, разработки сопутствующих и дополняющих инноваций. При этом квазиранта инноватора может быть увеличена на размер заштрихованной области на рисунке 7, показывающей размер дополнительной квазиранты  $K_{вдоп}$ ,

получаемой инноватором при проведении мероприятий по продлению жизненного цикла инновации.

Проведение мероприятий по продлению жизненного цикла инновации целесообразно осуществлять в период достижения максимального значения квазиинтересности  $K_{\theta_{max}}$ , оценивая их эффективность с помощью сопоставления требуемого объема затрат и дополнительной квазиинтересности.

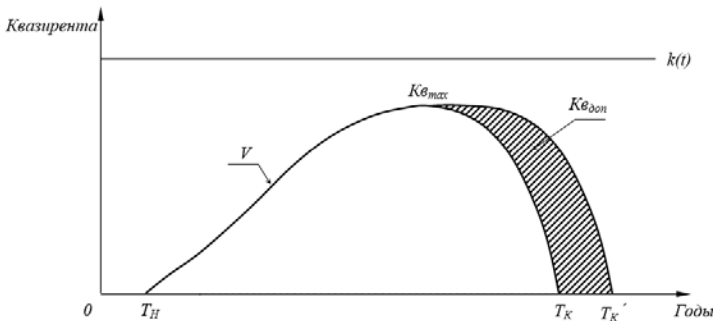


Рис. 7. Квазиинтересность при продлении жизненного цикла инновации

Таким образом, при разработке инновационной стратегии, компании необходимо рассматривать возможности перераспределения общей рыночной квазиинтересности в свою пользу с помощью эффективного использования инновации в собственной деятельности ( $K_{\theta_{сам}}$ ), «отнятия» части квазиинтересности конкурентов ( $K_{\theta_{К}}$ ) и имитаторов ( $K_{\theta_{ИМ}}$ ), получения дополнительной квазиинтересности с помощью продажи лицензий ( $K_{\theta_{лиц}}$ ) и продления жизненного цикла инновации ( $K_{\theta_{доп}}$ ), что может быть представлено в следующем виде:

$$K_{\theta_{И}} = K_{\theta_{сам}} + K_{\theta_{лиц}} + K_{\theta_{К}} + K_{\theta_{ИМ}} + K_{\theta_{доп}} \quad (6)$$

Для определения эффективности разрабатываемой инновационной стратегии можно использовать плановый коэффициент использования квазиинтересности  $K_{испК\theta}$ , который отражает долю квазиинтересности инноватора от общего объема рыночной квазиинтересности, которую он может получить в результате проведения мероприятий по перераспределению квазиинтересности:

$$K_{испК\theta} = \frac{K_{\theta_{Ипл}}}{K_{\theta_{р}}} = \frac{K_{\theta_{Ипл}}}{K_{\theta_{р}}' + K_{\theta_{Ипл}}}, \quad (7)$$

где  $K_{\theta_{Ипл}}$  – планируемая величина квазиинтересности инноватора;

$Kv_p$  – общая рыночная квазиренда;

$Kv'_p$  – остаточная рыночная квазиренда, которую инноватор не может перераспределить в свою пользу.

Плановый коэффициент использования квазиренды дает возможность оценить планируемое положение инноватора на рынке и разработать наиболее эффективную стратегию коммерциализации инновации.

Подводя итог, можно отметить, что в данной главе предпринята попытка рассмотреть проблему разработки инновационной стратегии на предприятии с учетом некоторых обуславливающих ее эффективность обстоятельств. Наряду с рассмотрением понятийного аппарата применительно к понятию «квазиренда», достаточно большое внимание уделено методам оптимизации инновационной стратегии компании и влияния на нее жизненного цикла инновации.

Современный взгляд на эффективность инновационной стратегии состоит в использовании такого инструмента как квазиренда, исследовании методов ее перераспределения и разработке показателей оценки эффективности инновационной стратегии компании на основе квазиренды.

**Библиографический список к главе 5**

1. Гальперин В.М. Микроэкономика / В.М. Гальперин, С.М. Игнатъев, В.И. Моргунов / общ. ред. В.М. Гальперина. – В 2 т. – СПб.: Экономическая школа, 1999. Т. 1. 349 с., Т. 2. 503 с.
2. Донцова О.И. Инновационная экономика: стратегия и инструменты формирования: учеб. пособие / О.И. Донцова, С.А. Логвинов. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. Т. 1. 415 с., Т. 2. 310 с.
4. Мухопад В.И. Экономика и коммерциализация интеллектуальной собственности: учебник / В.И. Мухопад. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр; ИНФРА-М, 2023. – 576 с.
5. О науке и государственной научно-технической политике: Федеральный закон от 23.08.1996 №127-ФЗ (ред. от 17.02.2023) // СПС «КонсультантПлюс».
6. Погодина Т. В. Инновационный менеджмент: учебник / Т.В. Погодина, Т.Г. Попадюк, Н.Л. Удальцова. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 343 с.
7. Проскурин В. К. Адаптация инновационной стратегии компаний к изменениям внешней среды / В.К. Проскурин. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 263 с. EDN TIAХUZ
8. Сафонов Е.Н. Некоторые условия коммерческого освоения результатов интеллектуальной деятельности в промышленности (тезисы концепции) / Е.Н. Сафонов, Г.А. Паламаренко // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2011. – №4 (66). – С. 144–152. EDN NUCOTV
9. Сидоренко Е.А. Оптимизация инновационной стратегии фирмы на основе квазиренды (потенциальной прибыли): специальность 08.00.08 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности...)»: дис. ... канд. экон. наук / Сидоренко Екатерина Анатольевна. – М., 2002. – 181 с. EDN NMAQUD
10. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. 698 с.
11. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазиренда в глобально-цивилизационном измерении / Ю.В. Яковец, Ю.В. Яковец. – М.: Академкнига, 2003. – 240 с. EDN QQBLIR

## ГЛАВА 6

DOI 10.31483/r-107184

*Минаков Андрей Владимирович*

### ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

**Аннотация:** в главе рассмотрены современные актуальные тенденции развития розничной торговли в России и в продуктовом и непродуктовом сегменте с учетом актуальных проблем и вызовов, современных тенденций цифровизации и развития крупных сетей, а также электронной коммерции. Цель исследования – определение перспектив дальнейшего развития розничной торговли в России. Методы исследования: монографический анализ и синтез, экономический анализ (вертикальный, горизонтальный, коэффициентный), сравнение и синтез. По результатам сделан вывод о росте роли крупных розничных сетей в розничной торговле в России, хотя не во всех регионах их доля одинакова, об укрупнении этих сетей и создании ими олигополистической конкуренции. Сделан вывод о росте доли интернет-торговли в рознице, особенно в непродуктовом сегменте, росте значения крупных онлайн-маркетплейсов в розничной торговле в современных условиях.

**Ключевые слова:** торговая деятельность, розничная торговля, ритейл, продуктовый ритейл, розничные сети, электронная коммерция, интернет-торговля, маркетплейсы.

**Abstract:** the paper considers current trends in the development of retail trade in Russia and in the food and non-food segment, taking into account current problems and challenges, current trends in digitalization and the development of large networks, as well as e-commerce. The purpose of the study is to determine the prospects for further development of retail trade in Russia. Research methods: monographic analysis and synthesis, economic analysis (vertical, horizontal, coefficient), comparison and synthesis. Based on the results, a conclusion was made about the growing role of large trade networks in retail trade in Russia, although their share is not the same in all regions, about the consolidation of these networks and the creation of oligopolistic competition by them. It was also concluded that the share of Internet commerce in retail is growing, especially in the non-food segment, and the importance of large online marketplaces in retail trade in modern conditions is growing.

**Keywords:** trading activity, retail business, retail, food retail, trade networks, e-commerce, Internet trading, marketplaces.

Прежде всего необходимо сказать, что розничная торговля (англ. retail) – это один из сегментов торговли, то есть, отрасли экономики, «в основу которой заложен процесс купли-продажи товаров, работ и услуг» [9, с. 53]. Основным процессом в данной отрасли является переход «товаров из сферы производства в сферу

потребления» [9, с. 53]. Коренным отличием розничной торговли от оптовой является то, что она предполагает продажу товара конечному потребителю для удовлетворения его личных нужд, притом, небольшими партиями [5, с. 21]. Ее также можно определить как «замкнутую систему распределения товаров посредством продажи их в специально отведенных местах, всегда доступных конечным потребителям» [13, с. 196]. Если оптовая торговля – это продажа товара бизнесом для бизнеса (business to business, B2B), либо от бизнеса – государству (business to government, B2G), то розничная торговля – это непосредственно детальность, когда товар продается бизнесом потребителю (business to consumer, B2C) [6].

Розничная торговля осуществляется розничными торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями, которые осуществляют ее через разные места продаж, обобщенные в таблице 1.

Таблица 1

Организация продаж в розничной торговле

Форма торговли	Организация
Торговля на рынках и ярмарках	Продажа товаров происходит на постоянно или временно оборудованных уличных или крытых объектах с обозначенными местами торговли участниками: торговыми и иными организациями и индивидуальными предпринимателями, населением
Торговля через нестационарные торговые объекты	Продажа товаров производится через установленные на улице киоски, палатки, павильоны (в т.ч. передвижные), не в капитальном помещении, как правило, розничными торговыми организациями, индивидуальными предпринимателями
Магазинная торговля	Продажа товаров производится через стационарный капитальный объект – магазин, в отдельном здании, либо являющийся частью жилого или нежилого здания; выделяется продажа товаров по схеме «через прилавок» или по схеме самообслуживания
Интернет-торговля	Продажа товаров через сайт, без личного контакта покупателя и продавца (выбор товара, заказ – через сайт, оплата возможна через сайт, но необязательна), доставка осуществляется до пункта выдачи или «до двери» в зависимости от возможности продавца. Выделяются сайты продавца, сайты доставки (посреднические) и сайты-маркетплейсы (посредники большого числа независимых продавцов)

*Источник: составлено автором на основе [2; 9; 13].*

При этом интернет-торговля (электронная коммерция, e-commerce) отличается от иных видов розничной торговли тем, что может не существовать как такового торгового объекта, доступного для посещения и осуществления покупок клиентами – клиент осуществляет покупку через сайт, а продавец (или посредник) организует доставку и передачу товара удобным для покупателя способом.

Нередко розничные торговые организации используют сразу несколько каналов продажи товара, например, имея магазин, осуществляют продажу на ярмарке и рынке (например, в ярмарочные дни), либо одновременно продают товары и через Интернет (собственный сайт или маркетплейс). Такая организация торговли в последнее время встречается всё чаще, представляя собою омниканальную торговлю, дающую больше возможностей продать товар, расширяющую целевой сегмент покупателей [8, с. 154].

В сфере розничной торговли происходит взаимодействие следующих субъектов:

- 1) продавца и покупателя по поводу продажи товара через объект торговли (оффлайн-объект или сайт);
- 2) продавца и поставщика товара по поводу закупки товара;
- 3) возможно взаимодействие продавца и логистических, транспортных компаний, если перевозка товаров от поставщика или доставка покупателю осуществляется не собственными подразделениями продавца, а партнером на основании договора (рис. 1).

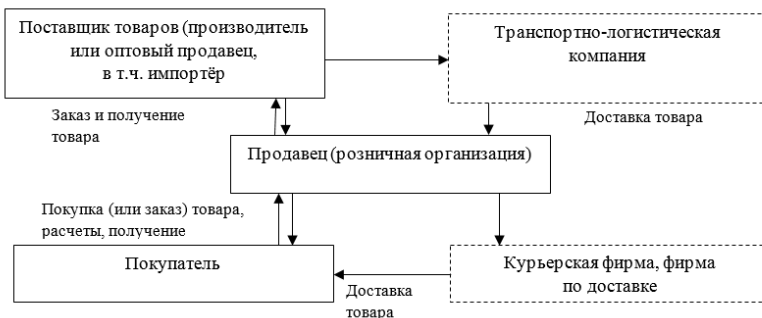


Рис. 1. Взаимодействие субъектов розничной торговли с контрагентами

*Источник: составлено автором на основе [15].*

То есть розничное торговое предприятие выполняет функции распределения товара от производителя (короткий канал), оптового поставщика (длинный канал) до покупателя. При этом, самое приобретает товары, продает с розничной наценкой, которое формирует прибыль торговой организации.

Крупные розничные торговые организации, как правило, выстраивают розничные сети – совокупность торговых объектов, имеющих общее управление, бренд и систему логистики [12, с. 96]. При этом организация работы розничных сетей может быть выстроено по-разному:

1) объединение на основе франшизы – когда независимые магазины или даже сети магазинов получают на основе франчайзингового договора право на использование бренда (например, Spar), при выполнении определенных условий от франчайзера, нередко вслед за этим они могут быть подключены к системе логистики и закупок франчайзера, если такая создана;

2) открытие независимых крупных магазинов в регионах (например, этим занимались компании Auchan, Leroy Merlin, Metro), где частично управление закупками передается региональному подразделению, а по ряду позиций закупки и распределение осуществляются головным офисом;

3) открытие сети из множества магазинов в одном регионе или даже населенном пункте, для чего обычно создается региональный распределительный центр, отвечающий за закупки и последующее распределение по магазинам и перераспределение товаров, магазины же только взаимодействуют с ним и обслуживают покупателей (например, «Перекресток», «Пятерочка», «Магнит», «Красное & Белое», «Спортмастер» и др.) [10, с. 2807].

В последнем случае схема работы розничной торговой сети будет иметь следующий вид (рис. 2).



Рис. 2. Модель работы розничной торговой сети

*Источник: составлено автором на основе [1; 10].*

Принципиальными преимуществами розничных торговых сетей является улучшение возможностей взаимодействия с поставщиками (поставщик охотнее работает с крупными компаниями, в том числе, предоставляя значительные отсрочки по расчетам за товар, соглашаясь на ценовые акции в магазинах и т. п.), экономия на логистике, обеспечение узнаваемости бренда и увеличение возможностей его продвижения [1, с. 38].

В целом, в таблице 2 можно охарактеризовать классификацию продавцов розничной торговли и представить специфику их деятельности.



## Классификация продавцов в розничной торговле

Продавец	Организация работы
Организация или физическое лицо, чьей основной деятельностью не является розничная торговля	Торговля на ярмарках и рынках собственной продукцией (фермерской, садовой, произведенной) на непостоянной основе, совмещающая с основной деятельностью
Малая розничная торговая организация или ИП	Торговля на рынках, ярмарках, нестационарных объектах торговли, а также через магазины (в основном, небольшие), продажи через Интернет (собственный сайт или маркетплейс), возможны омниканальные продажи
Розничная сеть	Торговля через сеть магазинов, возможно наличие собственных распределительных центров и логистических подразделений (хранение, перераспределение, перевозка товара); может быть местной, региональной, федеральной; выстраивается по принципу франчайзинга или одного владельца, магазины сети могут быть крупными, малыми, или нескольких форматов одновременно
Онлайн-маркетплейс	Посредник на рынке интернет-продаж, через который независимыми продавцами организуется продажа товаров покупателям. Управляет продвижением, логистикой, расчетами, получает комиссионные с продажи

*Источник: составлено автором на основе [17].*

Также продавцы розничного рынка могут быть классифицированы по специализации. Они могут быть специализированными магазинами, либо универсальными (продуктовыми, непродуктовыми) [17, с. 60].

Нельзя не отметить и такой тенденции, что крупные розничные сети стали в большей мере развивать омниканальные продажи, используя модели:

- 1) создание собственных интернет-магазинов (например, «Перекресток», «Магнит», Leroy Merlin, «Спортмастер»);
- 2) сотрудничество с сервисами доставки продуктов (например, Metro и некоторые другие сети активно сотрудничают с сервисом

«Сбермаркет», ряд магазинов сотрудничает с сервисами «Самокат», «Яндекс.еда»);

3) работа с онлайн-маркетплейсами (например, Wildberries, Ozon, Яндекс.маркет) [15, с. 50].

Малые магазины помимо организации собственных сайтов для продажи товаров также активно используют работу с онлайн-маркетплейсами для расширения географии и целевого сегмента продаж. При этом, онлайн-маркетплейс – это розничные интернет-магазины, которые выполняют функцию посредника, гаранта сделок, организатора логистики, расчётов. На платформе маркетплейса работают независимые продавцы (селлеры), которые либо поставляют товары на склад маркетплейса, либо поставляют товары при заказе со стороны покупателя, в пункты приема.

Схема работы маркетплейса подставлена на рисунке 3.

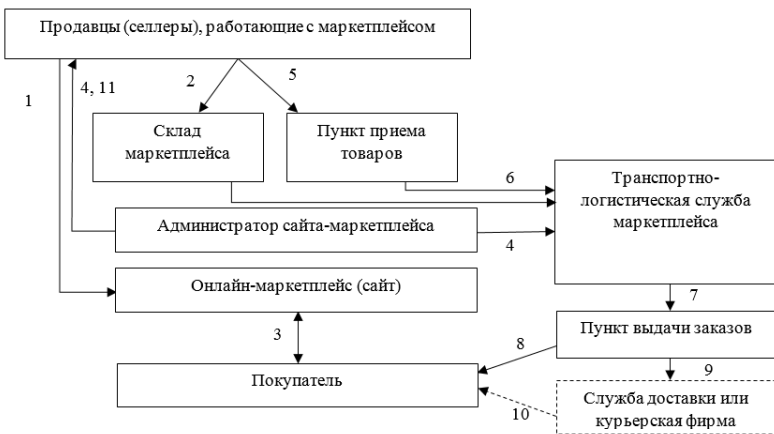


Рис. 3. Модель работы онлайн-маркетплейса

1 – заполнение карточек товаров; 2 – передача на склад товара (если работает по такой схеме); 3 – заказ товара, возможно оплата; 4 – заявка селлеру; 5 – отгрузка товара; 6–7 – доставка до пункта выдачи; 8 – получение товара; 9–10 – получение товара; 11 – расчет с селлером

*Источник: составлено автором на основе [7; 11].*

Специфика работы онлайн-маркетплейса заключается в том, что он:

1) организует продажи, продвижение, логистику (перемещение товаров между регионами, доставку, выдачу, прием), а также расчеты между продавцом и покупателем;

2) выплачивает средства за проданный товар продавцу, за удержанием комиссионных (6–18% в зависимости от категорий товаров), покрывающих его расходы и формирующих его прибыль [7, с. 154].

Развитие маркетплейсов в России связывается с тем, что в условиях санкций и ухода с рынка многих зарубежных продавцов, всё большее значение стали иметь продажи товаров, ввезенных по «параллельному импорту», которые как раз и продаются при посредничестве маркетплейсов относительно некрупными продавцами [12, с. 100].

Если в целом рассматривать динамику розничных продаж в России, то за последние 5 лет она представлена на рисунке 4:

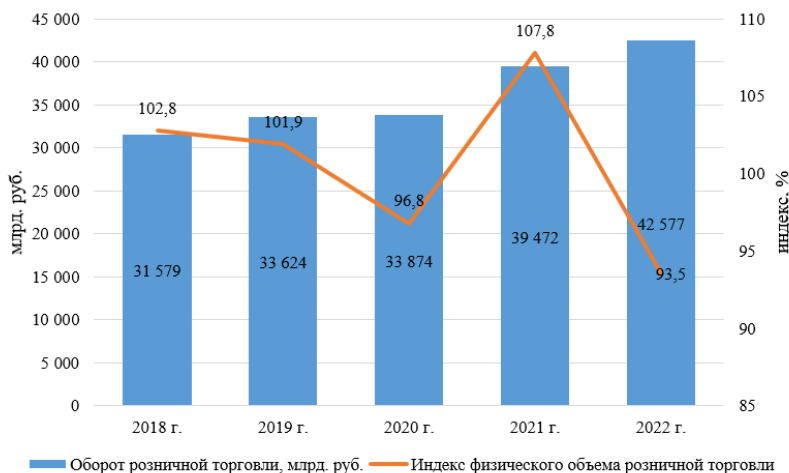


Рис. 4. Динамика розничной торговли в России в 2018–2022 гг.

Источник: составлено автором на основе [16].

Из представленных данных видно, что в целом в денежном выражении объемы продаж в розничной торговле выросли. По этому, за 5 лет прирост составил 34,8%, а по итогам 2022 года – 7,9%. Однако показатели индекса физического объема свидетельствуют о значительном спаде в 2020 году (на 3,2%) в связи с пандемией и

еще более значительном – в 2022 году (на 6,5%), что связано с общим кризисом, последствиями санкций и ухода ряда ритейлеров с рынка. При этом, физические индексы неодинаковы для продовольственного и непродовольственного ритейла (справочно – доля продаж непродовольственного ритейла в 2022 году 50,6%, в 2018 г. – 52,3%) (рис. 5).

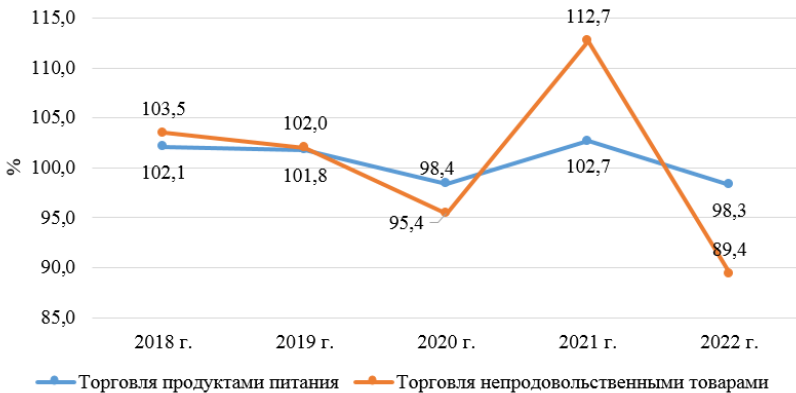


Рис. 5. Индексы физического объема розничной торговли по продовольственному и непродовольственному сегменту в России в 2018–2022 гг.

*Источник: составлено автором на основе [16].*

Из представленных данных видно, что в 2020 году, в период пандемии, объем продажи продуктов питания сократился всего на 1,6%, а непродовольственных товаров – на 4,6%. В 2022 году объем продаж продуктов питания сократился на 1,7%, а непродовольственных товаров более значительно – на 10,6%, что существенно.

Поскольку на российском розничном рынке присутствуют субъекты, осуществляющие продажи через рынки и ярмарки, торговые организации, включая торговые сети, то можно представить, каким образом изменилась за 5 лет их доля в общих продажах (рис. 6).

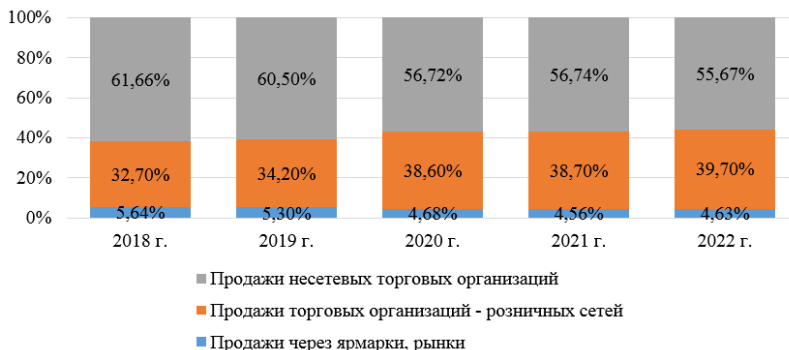


Рис. 6. Структура продаж по субъектам розничного ритейла в 2018–2022 гг.

Источник: составлено автором на основе [16].

То есть в целом доля сетей выросла с 32,7 до 39,7%, доля ярмарок и рынков сократилась с 5,64 до 4,63%, а доля несетевых торговых организаций сократилась с 61,66 до 55,67%. Из этого можно сделать вывод о существенном развитии торговых сетей на розничном рынке, роста продаж товаров именно через них. Надо отметить, что не во всех регионах России доля розничных сетей одинакова (рис. 7).

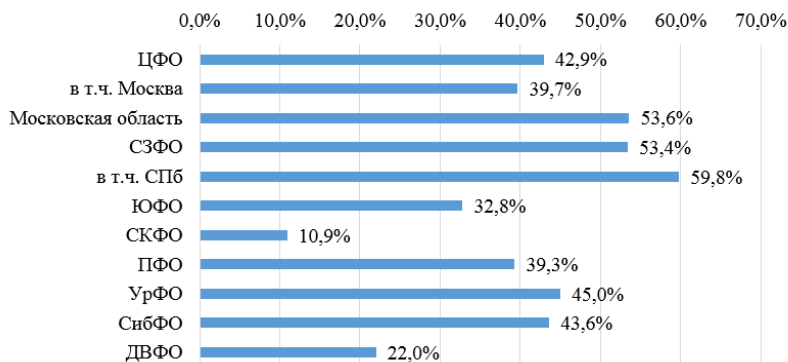


Рис. 7. Доля розничных торговых сетей в продажах за 2022 год по федеральным округам

Источник: составлено автором на основе [16].

Из представленных данных видно, что Санкт-Петербург является лидером по доминированию розничных торговых сетей, и это делает именно СЗФО лидером среди федеральных округов по этому показателю. При этом, показатель по ЦФО ниже, в том числе, за счет относительно невысокого показателя по Москве (только 39,7%), в то время как по Московской области он выше (53,6%). Аутсайдерами являются ДВФО (22%) и СКФО (10,9%). При этом в СКФО самые низкие доли сетей в Республике Дагестан (1,5%), Чеченской Республике (2,5%), Кабардино-Балкарской Республике (6,2%).

При этом следует отметить, что в России сложились и конкурируют между собой несколько крупных розничных сетей, которые значительно определяют развитие этого рынка (рис. 8).

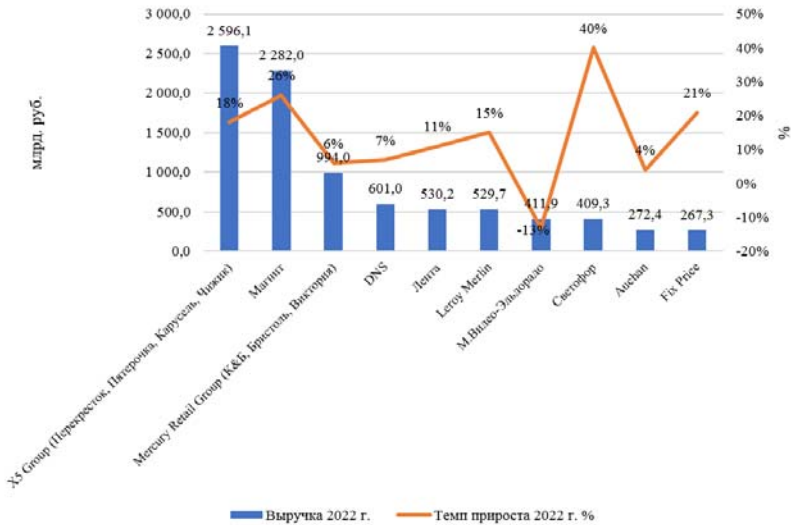


Рис. 8. Объемы продаж и доли розничных сетей (кроме ритейлеров, работающих только онлайн) на рынке России (рейтинг топ-10) в 2022 году

*Источник: составлено автором на основе [3].*

То есть в топ-10 ритейлеров включены 2 крупнейших продуктовых ритейлера, активно конкурирующих между собой и занимающие 2 первые строчки рейтинга (X5 Group и Магнит), еще

4 продуктовых ритейлера (MRG, Лента, Auchan и быстро выросшая за 2022 год сеть эконом-магазинов «Светофор»). Также включены 2 сети по продаже электроники и бытовой техники (DNS и М.Видео-Эльдорадо), при этом, рост по первой из них не является в 2022 году достаточно быстрым (+7%), а по второй и вовсе имеется значительное снижение продаж на 13%. В то же время, магазины с товарами для дома (сегмент DIY), включенные в рейтинг (Leroy Merlin и Fix Price) показывают значительный рост, особенно – Fix Price, также работающий в эконом-сегменте. То есть, в 2022 году для России четко обозначен быстрый рост именно эконом-сегмента розничных торговых сетей, сохранение роста продуктового ритейла и сокращение роста или вообще спад в ритейле, связанном с бытовой техникой и электроникой. При этом, необходимо понимать, что за 2022 год с российского рынка ушли многие крупные ритейлеры в сфере продаж товаров для дома (например, IKEA), одежды и т. п. В 2023 году ожидается уход или переход собственности и изменение бренда также у Leroy Merlin (из топ-10), возможно и Auchan (также в топ-10).

Однако, если сравнивать с динамикой и объемами продаж в том сегменте розничного ритейла, который связан непосредственно с продажами через Интернет, то разница будет достаточно очевидна, что будет показано дальше.

В целом, развитие интернет-ритейла для России является актуальным на протяжении последних 5 лет. На рисунке 8 представлено изменение объемов продаж и доли Интернет-торговли во общем объеме розничных продаж. Из данных рисунка 8 следует, что особенно значительным был рост объемов продаж в Интернет в 2020 году (+96,4%), когда доля интернет-торговли увеличилась с 2 до 3,9% розничного оборота. В 2021 году, несмотря на постепенное снятие значительного числа ограничений с убыванием пандемии, динамика интернет-продаж также оказалась быстрой (+52,4%, с ростом доли в обороте до 5,1%). В 2022 году при приросте в +26,9% доля увеличилась до 6%, что намного более значительный показатель по сравнению с уровнем 2018–2019 гг. (до пандемии).



Рис. 9. Объем и доля продаж через Интернет в общем объеме оборота розничной торговли в России в 2018–2020 гг.

*Источник: составлено автором на основе [16].*

То есть пандемия существенно повлияло на рост продаж и доли продаж через Интернет. Если рассматривать 2022–2023 годы, то в настоящее время тенденции роста связаны со следующими явлениями:

- 1) привычка делать покупки онлайн сильно вошла в модель поведения покупателей в России после пандемии;
- 2) рост секционного давления на Россию и уход с рынка многих официальных ритейлеров известных брендов, отчего торговля такими товарами переходит в Интернет через «параллельный импорт»;
- 3) сами компании, осуществляющие продажи товаров через Интернет, особенно маркетплейсы, выстроили за эти годы развитую инфраструктуру для осуществления продаж (логистику, пункты приема и выдачи товаров), привлекают всё больше новых продавцов, развивают ассортимент и пытаются конкурировать на рынке с крупнейшими розничными сетями, торгующими оффлайн;
- 4) торговые сети, торгующие оффлайн, всерьез занялись развитием собственных интернет-магазинов, омниканальных продаж [4].

Не по всем регионам РФ одинаково установилась доля интернет-торговли (рис. 10).



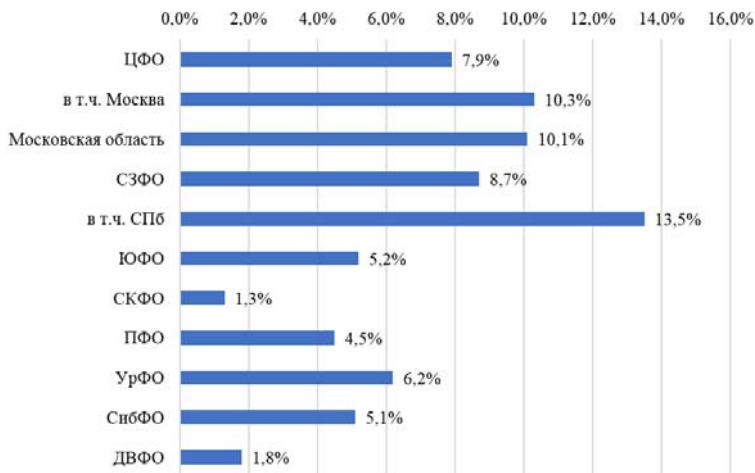


Рис. 10. Доля продаж через Интернет в общем объеме оборота розничной торговли по федеральным округам в 2022 г.

*Источник: составлено автором на основе [16].*

Таким образом, по доле лидирует СЗФО, в том числе с наиболее высоким показателем по Санкт-Петербургу (13,5%). ЦФО занимает только второе место, в нем наиболее высокие показатели у Москвы и Московской области (более 10%, но это меньше, чем в Санкт-Петербурге). Очевидно, что в крупных и густонаселенных городах и регионах, где, тем более, охват населения Интернет самый высокий, проще выстроить инфраструктуру продаж через Интернет и продвигать такие продажи. Аутсайдерами являются ДВФО (1,8%) и СКФО (1,3%), где данная форма розничной торговли развита очень слабо (в СКФО – в особенности в Республике Дагестан и Чеченской Республике).

На рынке онлайн-розничных продаж сложились также свои лидеры. Показатели продаж и их динамики по наиболее крупным (топ-10) интернет-ритейлерам представлен на рисунке 11.

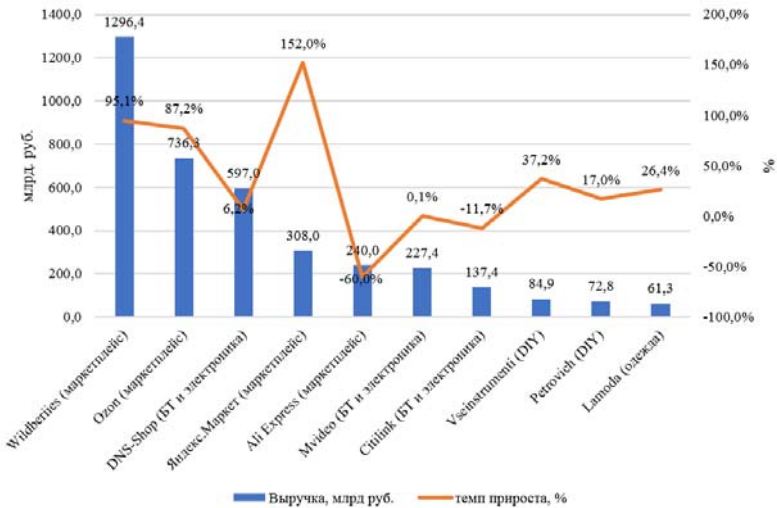


Рис. 11. Топ-10 крупнейших розничных интернет-магазинов по результатам 2022 года

*Источник: составлено автором на основе [4; 14].*

То есть в топ-10 интернет-ритейлеров в России включены 4 крупных маркетплейса, из которых Wildberries (1-е место по объему, прирост за год 95,1%), Ozon (2-е место по объему, прирост за год 87,2%), Яндекс-маркет (4-е место по объему, прирост за год 152%) – активно растущие компании, в то время как по работе на российском рынке маркетплейс Али-Экспресс потерял в 2022 году 60% продаж. В целом же, именно маркетплейсы, которые являются непродуктовыми универсальными площадками интернет-торговли независимых продавцов, показывают наиболее высокие темпы прироста. По данным исследований интернет-торговли в 2022 году, на лидеров рынка Wildberries и Ozon приходится до 73% заказов в Интернет, они сокращают средний чек и привлекают больше покупателей при существенно сокращении сроков доставки, увеличением пункта выдачи заказов, а также увеличивают ассортимент за счет привлечения всё большего числа селлеров на свои площадки, тем самым, давая зарабатывать субъектам малого бизнеса, производителям в регионах, участникам «параллельного импорта» [4].

Поэтому можно сделать такие основные выводы. Проведенный анализ в целом показал, что развитие розничной торговли в России за последние 5 лет сдерживалось существенно при спаде в период пандемии (2020 год) и в 2022 году, при ужесточении и вводе новых санкций, уходе с рынка части продавцов и производителей. При этом, несмотря на рост денежного выражения объема розничной торговли, физический объем существенно сократился в 2020 и 2022 году, особенно в непродовольственном сегменте. Розничные торговые сети играют всё большую роль в розничной торговле в России: их доля существенно увеличивается в 2018–2022 году в целом в России, особенно значима она в Северо-Западном федеральном округе и Центральном федеральном округе, наименее всего их доля в СКФО и ДВФО. В России сформировались достаточно крупные торговые сети федерального масштаба (наиболее крупные в продовольственном сегменте – сети X5 Group и «Магнит»; в непродовольственном тоже есть свои лидеры), которые в основном, растут (максимальный рост – в эконо-сегменте в 2022 г.). При этом, в России активно развивается интернет-торговля, увеличивая свою долю (более чем в 3,5 раза за 5 лет, импульсы были приданы в 2020–2022 гг.), вытесняя частично торговлю в оффлайн. Особенно сильно развиваются онлайн-маркетплейсы, лидерами среди которых стали Wildberries, Ozon и Яндекс.маркет за счет развития логистической инфраструктуры, ассортимента (при росте числа селлеров), активного продвижения.

Очевидно, что тенденции роста объемов продаж и доли крупных розничных сетей сохраняются, хотя не исключен уход с рынка или изменение собственников и брендов крупных сетей из топ-10. А также роста доли интернет-торговли, в особенности торговли через онлайн-маркетплейсы. Поскольку сформированы привычки потребителей, за последние годы существенно сильно выстроена логистическая и торговая инфраструктуры маркетплейсов, а с ростом значимости «параллельного импорта» в период санкций их значение для потребителя сложно переоценить.

*Библиографический список к главе 6*

1. Алтухов П.Л. Системный подход к развитию розничных торговых сетей / П.Л. Алтухов, Н.В. Алтухова // *Промышленность: экономика, управление, технологии.* – 2017. – №5 (69). – С. 38–41. EDN UPRMBZ
2. Антипин Ф.А. Концептуальные основы эволюции форм розничной торговли / Ф.А. Антипин // *Российское предпринимательство.* – 2017. – №16. – С.2355–2376. DOI 10.18334/гп.18.16.38226. EDN ZFBCWT

3. Задорожный С. ТОП-10 крупнейших ритейлеров России 2022 по данным INFOLine / С. Задорожный // EcomHub. – 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ecomhub.ru/top-10-largest-retailers-in-russia-2022-according-to-infoline/>
4. Интернет-торговля в России 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [datainsight.ru](http://datainsight.ru)
5. Калинушкин В.С. Розничная торговля в России и ее современные тенденции / В.С. Калинушкин // Управление и экономика в XXI веке. – 2016. – №2. – С. 21–23. EDN XGUQXL
6. Катков Д. Модели продаж B2B, B2C, B2B2C, B2G и D2C: что это простыми словами и чем они отличаются / Д. Катков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://deniskatkov.ru/modeli-prodazh-b2b-b2c-b2b2c-b2g-i-d2c-cto-eto-prostymi-slovami-i-chem-oni-otlichayutsya/>
7. Кордина И.В. Маркетплейс как бизнес-модель электронного посредничества / И.В. Кордина, Д.И. Хлебович // Известия БГУ. – 2021. – №4. – С. 467–477. DOI 10.17150/2500-2759.2021.31(4).467-477. EDN EXPQFO
8. Кочиева А.К. Омниканальность как драйвер развития онлайн и офлайн торговли / А.К. Кочиева, А.Н. Далакова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №6. – С. 153–157. DOI 10.24411/2411-0450-2020-10551. EDN SQBYUC
9. Мусаева Б.М. Особенности функционирования торговой организации / Б.М. Мусаева // Деловой вестник предпринимателя. – 2021. – №1 (3). – С. 53–55. DOI 10.24412/2687-0991-2021-11023. EDN ZIXVRV
10. Облогин М.В. Модель управления функционированием и развитием розничной торговой сети / М.В. Облогин, М.Б. Щепакин // ЭПП. – 2020. – №11. – С. 2805–2826. DOI 10.18334/erp.10.11.110899. EDN BAAFOS
11. Плискановская М.И. Интернет-магазины как новая экономическая реальность / М.И. Плискановская, П.А. Трохинова // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2018. – №2 (10). – С. 58–63. EDN ХММТМТ
12. Пономарева В.В. Трансформация ретейла в Российской Федерации в условиях санкций / В.В. Пономарева // SAF. – 2022. – №4. – С. 95–106.
13. Салпагарова Э.Б. Роль и значение розничной торговли в сфере услуг / Э.Б. Салпагарова // Проблемы экономики и юридической практики. – 2010. – №4. – С. 196–199. EDN LOUWIL
14. Сервис проверки контрагентов List Org [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.list-org.com/>
15. Степанова Е.Н. Организация продаж в розничной торговле: современные тенденции / Е.Н. Степанова // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. – 2021. – №2 (106). – С. 47–53. DOI 10.38161/2618-9526-2021-2-47-53. EDN JQUYZO
16. Текущие показатели: розничная торговля в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/roznichnayatorgovlya>
17. Филиппова Т.А. Подходы к классификации предприятий розничной торговли / Т.А. Филиппова, С.А. Мироседи, А.М. Несерин // Таврический научный обозреватель. – 2017. – №5 (22). – С. 59–62. EDN ZFDJEN

## ГЛАВА 7

DOI 10.31483/r-106977

*Нига́й Евге́ния Анто́новна*  
*Симо́ненко А́нна Никола́евна*

### **ОЦЕНКА АЛЬТЕРНАТИВ И ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК**

***Аннотация:** трансформация условий внешней среды деятельности организаций требует от них адаптации к новым тенденциям ведения бизнеса с целью удержания конкурентных преимуществ и получения положительных экономических результатов деятельности. В этом отношении стратегия развития организации представляет собой структурированный долгосрочный план ее управления, следуя которому организация способна укрепить свои рыночные позиции и осуществлять деятельность в условиях постоянно меняющейся внешней среды. Продолжающаяся трансформация рыночной конъюнктуры, связанная как с постпандемическим эффектом, так и с изменчивой внешнеполитической ситуацией, требует от компаний еще большего внимания к оценке альтернатив стратегического развития. Цель исследования заключается в обосновании механизма оценки и выбора приоритетов стратегического развития организации сферы обслуживания морских перевозок. Методы исследования включают системный и стратегический анализ, сравнительный обзор, экспертные оценки. В работе обосновывается механизм оценки и выбора альтернатив стратегического развития предприятия в сфере обслуживания морских перевозок как универсальный инструмент принятия управленческих решений.*

***Ключевые слова:** стратегия развития, стратегическое планирование, стратегические альтернативы, морские грузоперевозки.*

***Abstract:** the transformation of the external environment of organizations requires them to adapt to new business trends in order to maintain competitive advantages and obtain positive economic results. In this regard, the development strategy of the organization is a structured long-term management plan, following which the organization is able to strengthen its market position and operate in an ever-changing external environment. The ongoing transformation of market conditions, associated with both the post-pandemic effect and the volatile foreign policy situation, requires even more attention from companies to assess alternatives to strategic development. The purpose of the study is to justify the mechanism for assessing and choosing priorities for the strategic development of the organization of the sea transportation service. Research methods include systematic and strategic analysis, comparative review, expert assessments. The work justifies the mechanism for assessing and choosing*

*alternatives to the strategic development of the enterprise in the field of marine transportation services as a universal tool for making management decisions.*

**Keywords:** *development strategy, strategic planning, strategic alternatives, sea cargo transportation.*

В современных условиях динамичности окружающей среды и высокого темпа изменений условий функционирования рынка разработка стратегии выступает одним из ключевых способов прогнозирования и планирования в долгосрочной перспективе направлений развития компании. В дополнение к этому стратегия позволяет оптимизировать усилия компаний в соответствии с имеющимися рисками и возможностями окружающей среды. Таким образом, стратегия позволяет уменьшить пространство неопределенности и сосредоточить усилия компании на определенных целях и задачах.

В научно-исследовательской литературе не сложено единого мнения относительно определения понятия «стратегия развития». Стоит заметить, что сам термин «развитие» представляется дискуссионным, поскольку прилагается к различным областям экономического знания и отвечает различным условиям.

Так, можно выделить как минимум две ключевых группы определений понятия «развитие предприятия».

Согласно первой группе, развитие представляет собой «необратимые, направленные, закономерные изменение системы на основе реализации внутренних механизмов самоорганизации» [8] или, например, «результат принимаемых решений, совокупная характеристика потенциала управления» [9]. С такой точки зрения развитие не носит характера положительных изменений, приводящих к улучшению деятельности организации, а является лишь результатом, который в ряде обстоятельств может являться негативным для компании.

Вторая группа определений, напротив, подчеркивает положительную направленность изменений при развитии: «качественное и направленное изменение структуры, характера бизнес-процессов предприятия, при котором достигается более эффективное функционирование» [18] или «долгосрочная программа усовершенствования возможностей организации решать различные проблемы и способностей к обновлению» [4].

В рамках настоящего исследования используется первый подход, предполагающий некоторую положительную динамику движения: в таком случае под развитием будет пониматься

совершенствование экономических возможностей организаций и повышение ее эффективности.

Переходя к рассмотрению понятия «стратегия», следует отметить, что научно-исследовательский анализ данного понятия продолжается уже на протяжении нескольких десятков лет. Так, например, классическим определением стратегии выступает следующее, сформулированное И. Ансоффом: «Стратегия – набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности» [1]. Обобщение различных подходов к определению термина «стратегия» представлено в таблице 1.

Таблица 1

Авторские подходы к определению понятия «стратегия»

<i>Автор</i>	<i>Определение</i>
М. Портер [15]	Стратегия представляет собой создание – посредством разнообразных действий – уникальной и ценной позиции
Ф. Котлер [7]	Стратегия компании – это системный подход к решению проблем ее развития и функционирования, что обеспечивает сбалансированность деятельности компании
О.С. Виханский [3]	Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям
Л.Г. Зайцев [6]	Стратегия – это комбинация из запланированных действий и быстрых решений по адаптации фирмы к новой ситуации, к новым возможностям получения конкурентных преимуществ и новым угрозам ослабления ее конкурентных позиций
А.П. Градов [5]	Стратегия – набор правил и приемов, с помощью которых достигаются основополагающие цели развития той или иной системы

Представляется, что исследование сущности стратегий развития целесообразно проиллюстрировать матрицей И. Ансоффа, которая представляет собой определенный механизм разработки стратегии. Упрощенная матрица Ансоффа представлена на рисунке 1.

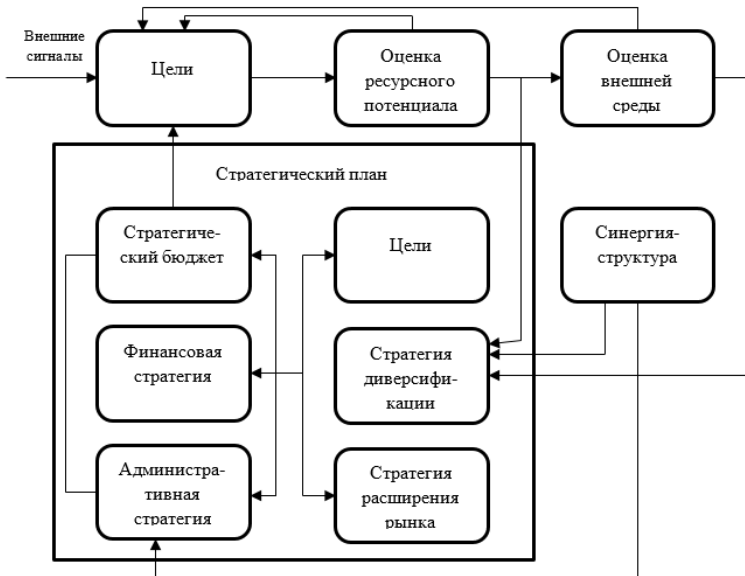


Рис. 1. Упрощенная матрица Ансоффа

Ключевым блоком матрицы выступает блок «Цели» – так, в своей методологии И. Ансофф делал особый акцент на необходимости разработки формализованных целей, которые являются ключевым ориентиром для стратегии развития компании. Сами цели разрабатываются под воздействием внешних сигналов, то есть являются реакцией на них. Исходя из этого, производится оценка ресурсного потенциала и оценка внешней среды. Матрица Ансоффа подводит к пониманию видов стратегий: так, в рамках данной матрицы можно видеть, как минимум 4 вида стратегии – стратегия диверсификации, стратегия расширения рынка, административная стратегия и финансовая стратегии [16].

Основными признаками, на которых основывается классификация стратегий развития являются:

- срок осуществления;
- источники финансирования;
- жизненный цикл предприятия;
- уровень принимаемых решений;
- функциональные области управления.



Система стратегического планирования и развития деятельности организаций ограничена рамками правового поля. Обзор нормативно-правовых актов в сфере стратегического планирования позволил выделить основные нормативные акты, регулирующие деятельность в данном направлении. Ключевым документом выступает федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 №172-ФЗ, который устанавливает правовые основы стратегического планирования в Российской Федерации, координации государственного и муниципального стратегического управления и бюджетной политики, полномочия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и порядок их взаимодействия с общественными, научными и иными организациями в сфере стратегического планирования [14].

Данный закон выделяет различные уровни разработки стратегии развития.

В транспортной отрасли ключевым документом, определяющим стратегическое развитие, выступает «Транспортная стратегия РФ до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года». Следует отметить, что развитие транспортной сферы как отрасли, близко сопряженной с другими отраслями экономики, основано на целом корпусе нормативно-правовых актов, отмеченных в общих положениях Транспортной стратегии.

Таким образом, под стратегией развития понимается набор определенных методов, правил и приемов, направленных на достижение основных целей организации путем решения стоящих перед ней проблем и достижения конкурентных преимуществ. Классификация стратегий развития предполагает широкий корпус подходов и классификационных признаков, ключевыми из которых выступают срок осуществления, источники финансирования, жизненный цикл предприятия, уровень принимаемых решений, функциональные области управления [11]. Исследователи выделяют четыре ключевых вида стратегий развития: стратегия концентрированного роста, стратегия интегрированного роста, стратегия диверсификационного роста и стратегия целенаправленного сокращения. Основными нормативно-правовыми актами в сфере стратегического планирования РФ выступают федеральный закон «О

стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 №172-ФЗ и Указ Президента РФ от 8 ноября 2021 г. №633 «Об утверждении Основ государственной политики в сфере стратегического планирования в Российской Федерации».

Процесс разработки стратегии развития предприятия представляет собой целенаправленный процесс разработки стратегии развития, разделенный на определенные этапы. В ряде работ под процессом понимается механизм формирования такой стратегии, то есть последовательность действий, инструментов и правил, определяющих процесс достижения стратегических целей [12].

Для оценки характеристик транспортной отрасли можно использовать ряд различных показателей, как-то:

- 1) перевозки грузов по видам транспорта по РФ;
- 2) грузооборот по видам транспорта по РФ;
- 3) операционная прибыль транспортного комплекса;
- 4) рентабельность продаж (ROS) по операционной прибыли.

Так, в таблице 2 представлены данные по показателям перевозки грузов по видам транспорта по РФ и грузообороту по видам транспорта по РФ.

Данные показывают, что в целом по транспортной отрасли наблюдается небольшое снижение в 2020 г., что можно объяснить антиковидными ограничениями. В то же время отрасль морского транспорта имеет положительную динамику.

Вместе с тем, необходимо отметить, что более 90% грузооборота приходится на трубопроводный и железнодорожный транспорт, которые имеют конкурентное преимущество при перевозке массовых низкодоходных грузов на дальние расстояния. Причем за последние 10 лет, несмотря на строительство новых трубопроводов, доля железнодорожного транспорта в структуре грузооборота немного увеличилась [17].

Таблица 2

Перевозка грузов по видам транспорта по РФ и грузооборот  
по видам транспорта по РФ, млн т

Показатель	2018	2019	2020	Изменение, %
Перевозки грузов по видам транспорта по РФ				
Транспорт – всего	8 265	8 426	7 960	-4
в том числе:				
Перевозки грузов по видам транспорта по РФ				
Морской	23	23	25	+9
внутренний водный	116	23	25	-6
Грузооборот по видам транспорта по РФ				
Транспорт – всего	5 635	5 678	5 401	-4
в том числе:				
Морской	37	41	43	+16
внутренний водный	66	66	64	-3

Это в основном обусловлено ростом перевозок угля в экспортном направлении. Автомобильным транспортом перевозятся две трети российских грузов – он, напротив, имеет конкурентное преимущество при доставках на короткие расстояния. При этом эффективное расстояние перевозки, на котором использование автомобильного транспорта экономически целесообразно, увеличивается на протяжении последних лет. Прочие виды транспорта – морской, внутренний водный и воздушный – по различным причинам составляют малые доли в структуре как объема перевозок, так и грузооборота.

По итогам 2020 года выручка транспортного комплекса без учёта почтовой связи и складирования снизилась на 7% по сравнению с предыдущим годом, до 10,4 трлн руб., а его операционная прибыль за тот же год сократилась практически втрое, до 322 млрд руб. Данные представлены на рисунке 2.

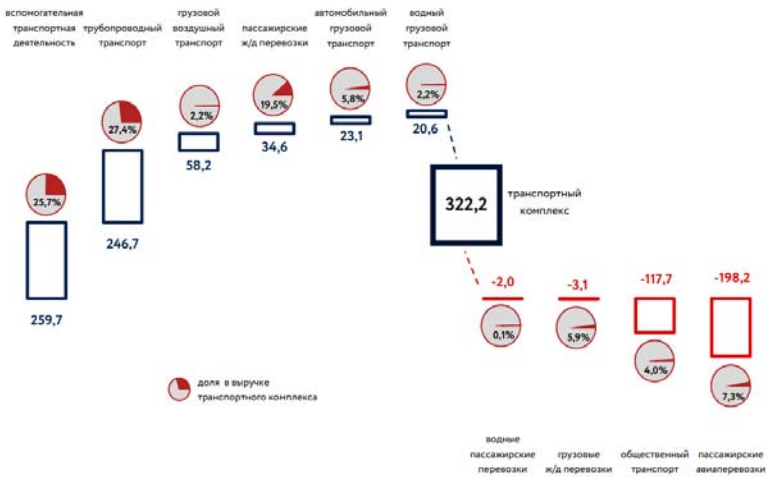


Рис. 2. Структура операционной прибыли транспортного комплекса в 2020 году, в миллиардах рублей

Грузовые перевозки в меньшей степени пострадали от противопандемийных ограничений, чем пассажирские. Значительный прирост операционной прибыли в годовом выражении показали воздушные (+982% в 2020 году и +1039% в I полугодии 2021 года) и морские (+142% и +81%) грузоперевозки, при этом существенно ухудшились показатели железнодорожной транспортировки (-101% и -91%).

Драйвером роста как для перевозчиков, так и для стивидорных компаний является несырьевой рынок: продовольствие, другие товары повседневного спроса, электроника, фармпрепараты и медицинские изделия.

По оценке исследователей, рынок транспортной отрасли имеет потенциал для дальнейшего развития. Так, согласно аналитическому обзору «Транспорт», прогнозным годом восстановления отрасли водного транспорта является 2022 год.

В рамках аналитического обзора отрасли грузоперевозок в России был проведен экспертный опрос, который позволил выявить факторы развития транспортной отрасли в перспективе от трех до пяти лет:

- развитие Северного морского пути;

- дополнительные меры государственной поддержки;
- снятие инфраструктурных ограничений;
- создание единой цифровой платформы транспортной комплекса;
- доступный рынок заемного капитала [2].

Среди тенденций развития аналитики отмечают: наиболее глубокий кризис отрасли – в краткосрочной перспективе, но устойчивое восстановление – в долгосрочной; переосмысление организации трудовой жизни, транспорта и инфраструктуры; качественное развитие и совершенствование отрасли [10].

Портовый комплекс ООО «Востокморсервис» – региональный морской порт Приморского края, осуществляющий круглогодичную обработку судов. Порт расположен на юго-западном побережье Японского моря. Благоприятные естественные условия, удобное географическое положение, современное навигационное оборудование и наличие безопасной системы проводки судов позволяет осуществлять навигацию и принимать суда под обработку круглый год. Специализацией порта является погрузо-разгрузочные работы на морском, железнодорожном и автомобильном транспорте, перевозка опасных грузов, морские грузоперевозки, тальманский счет грузов, крепление грузов на судне, услуги причала. Также осуществляется экспедирование грузов и контейнеров в страны СНГ и Дальнего востока генеральным партнером компании «Инко Транс».

В настоящее время порт является современным технически оснащенным предприятием, оказывающим полный комплекс услуг по переработке широкой номенклатуры грузов. Его мощности позволяют ежегодно перерабатывать до 800 000 тонн экспортно-импортных, транзитных и каботажных грузов. Анализ основных финансово-экономических показателей деятельности ООО «Востокморсервис» позволил выявить, что предприятие стабильно функционирует, основные показатели его деятельности растут.

Организация использует ряд функциональных стратегий для сокращения затрат и повышения эффективности, вместе с тем, компания обладает мощным потенциалом для дальнейшего развития, в связи с чем оцениваются возможности развития и выхода на новый качественный уровень.

Разработанная система целей стратегического развития предприятия представлена на рисунке 4.



Рис. 4. Система целей стратегии развития ООО «Востокморсервис»

Для каждой цели был разработан свой индикатор, обеспечивающий конкретизацию достижения цели.

Разработка альтернативных стратегий развития компании служит основой выбора наиболее перспективной из них на основе отдельных критериев выбора.

Альтернативы стратегического развития ООО «Востокморсервис» представлены в таблице 3.

Таким образом, было сформировано три основных альтернативных стратегии развития ООО «Востокморсервис»: стратегия развития инфраструктуры, стратегия развития ИТ-системы, стратегия развития управления персоналом порта. Для выбора наиболее подходящей стратегии используется метод SWOT-анализа, позволяющий выявить ключевые сильные и слабые стороны каждой стратегии и на основе этого принять решение о выборе стратегии.

Таблица 3

## Альтернативы стратегий развития ООО «Востокморсервис»

Стратегия развития	Сроки реализации	Задачи реализации	Ожидаемые результаты
Стратегия развития инфраструктуры	2022–2027	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Увеличение портовой мощности.</li> <li>2. Обеспечение эффективного развития порта.</li> <li>3. Создание условий, повышающих конкурентоспособность ООО «Востокморсервис»</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Достижение высокого объема перевалки грузов в порту (в 3 раза).</li> <li>2. Обеспечение уровня заработной платы сотрудников не ниже средней по региону и средней по отрасли.</li> <li>3. Повышение инновационной деятельности путем применения новых технологий, уменьшения затрат на погрузо-разгрузочные работы</li> </ol>
Стратегия развития ИТ-системы	2022–2025	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Повышение прозрачности деятельности порта для контрагентов.</li> <li>2. Унификация систем и инфраструктуры порта.</li> <li>3 Оптимизация затрат на ИТ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Использование новых технологий.</li> <li>2. Создание ИТ-системы, обеспечивающей деятельность порта.</li> <li>3. Выведение услуг портовой деятельности на новый уровень путем цифровизации</li> </ol>
Стратегия развития управления персоналом порта	2022–2024	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Повышение эффективности деятельности сотрудников порта.</li> <li>2. Оптимизация расходов на управление персоналом порта.</li> <li>3. Создание эффективной системы удержания персонала</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Снижение текучести кадров на предприятии.</li> <li>2. Ускорение операционных процессов.</li> <li>3. Уменьшение расходов</li> </ol>

Таблица 4

## SWOT-анализ стратегий развития ООО «Востокморсервис»

Стратегия развития	Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
Стратегия развития инфраструктуры	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прямое влияние на финансовые показатели деятельности компании.</li> <li>2. Соотносимость со Стратегией развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокие затраты на реализацию.</li> <li>2. Длительный срок реализации.</li> <li>3. Большое количество рисков реализации</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Качественное развитие инфраструктуры.</li> <li>2. Модернизация всего комплекса деятельности.</li> <li>3. Выход на новый качественный уровень</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие необходимого финансирования.</li> <li>2. Сложности с поставкой комплектующих.</li> <li>3. Нарушение сроков реализации</li> </ol>
Стратегия развития ИТ-системы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Глубокая перестройка портовых процессов благодаря цифровизации.</li> <li>2. Средний срок реализации</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Неявное влияние на финансовые показатели деятельности компании.</li> <li>2. Отсутствие компетенций у персонала по использованию результатов стратегии</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Значительное усиление порта в конкурентном поле.</li> <li>2. Возможности для использования всех новых наработок и технологий на базе системы</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Низкая квалификация исполнителей стратегии.</li> <li>2. Ослабление позиций порта на время внедрения системы.</li> <li>3. Безопасность данных</li> </ol>
Стратегия развития управления персоналом порта	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Короткий срок реализации, понятные результаты и план реализации.</li> <li>2. Прямое влияние на операционные процессы в компании.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Неявное влияние на финансовые показатели деятельности компании.</li> <li>2. Немасштабируемость стратегии.</li> <li>3. Отсутствие инновационного развития</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Создание единого коллектива, работающего над достижением целей компании.</li> <li>2. Повышение качества текущей работы</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие положительного эффекта на деятельность компании.</li> <li>2. Неоптимальное распределение ресурсов</li> </ol>



Матрица SWOT-анализа стратегий развития ООО «Востокморсервис» представлена в таблице 4. Исходя из проведенного SWOT-анализа можно заметить, что наиболее комплексной и приоритетной стратегией развития ООО «Востокморсервис» выступает стратегия развития инфраструктуры, так как принципиально соотносится со Стратегией развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года, является масштабируемой и позволяет достигнуть всех целей, сформированных в рамках системы целей стратегии развития компании на предыдущем этапе.

Несмотря на очевидный недостаток стратегии в ее долгосрочности и большом объеме затрат, представляется, что именно она в конечном счете позволит ООО «Востокморсервис» выйти на новый качественный уровень.

В таблице 5 представлен паспорт данной программы.

Основа разработки стратегии включает в себя нацеленность на эффективное развитие инфраструктуры ООО «Востокморсервис», обеспечение ускоренного развития порта и смежного вида транспорта при осуществлении перевозок и оказании услуг, внедрение новых технологий для роста производительности работы, повышения эффективности использования ресурсов (материальных, человеческих, технических).

Таблица 5

Стратегия развития инфраструктуры ООО «Востокморсервис» до 2027 года

Показатели	Содержание показателей
Наименование стратегии	Стратегия развития инфраструктуры ООО «Востокморсервис» до 2027 года
Разработчик стратегии	ООО «Востокморсервис»
Цель реализации стратегии	Целью разработки и реализации стратегии является расширение деятельности ООО «Востокморсервис» путем формирования и развития инновационной инфраструктуры порта
Задачи реализации стратегии	1. Увеличение портовой мощности; 2. Обеспечение эффективного развития порта; 3. Создание условий, повышающих конкурентоспособность ООО «Востокморсервис»

Окончание таблицы 5

Показатели	Содержание показателей
Сроки и этапы реализации стратегии	Сроки реализации: 2022–2027 годы
Ожидаемые результаты стратегии	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Достижение высокого объема перевалки грузов в порту (в 3 раза).</li> <li>2. Обеспечение уровня заработной платы сотрудников не ниже средней по региону и средней по отрасли.</li> <li>3. Повышение инновационной деятельности путем применения новых технологий, уменьшения затрат на погрузо-разгрузочные работы</li> </ol>
Контроль за реализацией стратегии	ООО «Востокморсервис» – генеральный директор, исполнительный директор, главный инженер

Планирование развития инфраструктуры ООО «Востокморсервис» разделено на три этапа:

- краткосрочный период (до 2023 года) – определение перечня конкретных мероприятий, реализуемых в порту;

- среднесрочный период (до 2026 года) – достижение сбалансированности темпов прироста портовой мощности и объема перевалки груза;

- долгосрочный период (до 2027 года и далее) – определение направлений дальнейшего развития предприятия с учетом приоритетов рынка.

Необходимость разработки стратегии обуславливается ростом предприятия.

Новые реалии экономики, заставляя с другой стороны посмотреть на среду, в которой работают морские порты, более рационально и ответственно подойти к планированию деятельности. В современных условиях необходимо мыслить на долгосрочную перспективу и планировать будущее развитие организации на основе разработки проектов и определения приоритетов развития компании.

Комплексное развитие мощности компании подразумевает развитие портовой зоны – перевалочные мощности и услуги в порту; сухопутной зоне – подходные железнодорожные пути, качество услуг.

### *Библиографический список к главе 7*

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 563 с. EDN ТЕНУСН
2. Блинов А.О. Теория менеджмента: учебник для бакалавров / А.О. Блинов. – М.: Дашков и К, 2019. – 304 с. – 978-5-394-02404-7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60524.html>
3. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – М.: Гардарика, 2018. – 296 с.
4. Голованева У.В. Теоретический подход к понятиям «Устойчивость», «Развитие», «Экономика предприятия» / У.В. Голованева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2018. – С. 138–143.
5. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы / А.П. Градов. – СПб.: Специальная литература, 2018. – 958 с.
6. Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент / Л.Г. Зайцев. – М.: Экономист, 2019. – 416 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 2018. – 652 с.
8. Мельник Л.Г. Основы устойчивого развития: учеб. пособие / под общ. ред. Л.Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2020. – 654 с.
9. Найденова Р.И. Финансовый менеджмент / Р.И. Найденова. – М., 2019. – 208 с.
10. Холден Найджел Дж. Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента: учебное пособие для студентов / Найджел Дж. Холден. – М.: Юнити-Дана, 2020. – 384 с. – 5-238-00886-4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34472.html>
11. Нига́й Е.А. Многомерная модель продуктивности организации в условиях трансформации конкурентных отношений: обоснование и обоснование построения / Е.А. Нига́й // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2022. – №5. – С. 54–69. DOI 10.24412/2071-6435-2022-5-54-69. EDN WMHBCY
12. Нига́й Е.А. Обоснование объектных, пространственных и временных границ оценки конкурентоспособности экономических систем с учетом тенденций цифровизации экономики / Е.А. Нига́й // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2022. – Т. 14. №3 (56). – С. 29–41. DOI 10.24866/VVSU/2073-3984/2022-3/029-041. EDN GPMADH
13. Нига́й Е.А. Обоснование системного подхода к управлению конкурентоспособностью объектов на микро-, мезо- и макроуровне / Е.А. Нига́й, И.В. Попова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. – Т. 8. №2 (27). – С. 268–270. DOI 10.26140/anie-2019-0802-0065. EDN CDZIT1
14. О стратегическом планировании в РФ: федеральный закон от 28.06.2014 №172-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_164841/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/)
15. Портер Е.М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Е.М. Портер; пер. с англ. И. Минервин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2020. – 454 с.
16. Сабетова Т.В. Разработка стратегии развития аграрного бизнеса с применением матрицы Ансоффа / Т.В. Сабетова // Регион: системы, экономика, управление. – 2022. – С. 93–99.
17. Скляренко В.К. Экономика предприятия: учебник / В.К. Скляренко. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 528 с.
18. Сухорукова Т.В. Экономическая устойчивость предприятия / Т.В. Сухорукова // Экономика. – 2016. – №5. – С. 48–52.

## ГЛАВА 8

DOI 10.31483/r-107169

*Гумерова Гюзель Исаевна*

*Шаймиева Эльмира Шамилевна*

*Манушин Дмитрий Викторович*

### **ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Аннотация:** управление процессом трудоустройства выпускников образовательных организаций в процессе цифровизации приобретает значительно новые возможности. Объектом исследования является трудоустройство выпускников образовательных организаций в процессе цифровизации активов, управления данными организаций. Предмет исследования: участники трудоустройства образовательных организаций, их взаимодействие посредством цифровых платформ. Методы исследования: систематизация, классифицирование, анализ нормативно-правовой документации. В главе подтверждена актуальность тематики, уточнено понятие «выпускник образовательной организации», сформирована классификация выпускников образовательных организаций, систематизирован материал по цифровым платформам для трудоустройства выпускников в российском экономическом пространстве, предложено направление «кураторства как наставничества» для развития процесса трудоустройства выпускников в российском образовательном процессе.

**Ключевые слова:** цифровые технологии, цифровые платформы, группы выпускников образовательных организаций, цифровизация образовательных организаций.

**Abstract:** managing the process of employment of graduates of educational organizations in the process of digitalization acquires significantly new opportunities. The object of the study is the employment of graduates of educational organizations in the process of digitalization of assets, management of these organizations. Subject of the study: participants in the employment of educational organizations, their interaction through digital platforms. Research methods: systematization, classification, analysis of legal documentation. The study confirms the relevance of the topic, clarified the concept of "graduate of an educational organization", formed a classification of graduates of educational organizations, systematized the material on digital platforms for the employment of graduates in the Russian economic space, proposed the direction of "supervision as mentoring" for the development of the process of employment of graduates in the Russian educational process.

**Keywords:** digital technologies, digital platforms, groups of graduates, educational organizations, digitalization of educational organizations.

*Актуализация темы исследования.* Цифровые платформы решают многие задачи в социо-технических системах, управление которыми осуществляются в период цифровой трансформации посредством стремительно развивающихся цифровых технологий [1]. Использование цифровых платформ в области трудоустройства выпускников образовательных организаций содействует решению приоритетной задачи обеспечения технологического суверенитета российских предприятий с опорой на использование молодых специалистов-выпускников образовательных организаций, формирующих кадры развития российской цифровой экономики [2]. В настоящем исследовании целями работы являются: уточнения понятия «выпускник образовательной организации», классифицирование выпускников образовательных организаций, систематизация информационного материала по цифровым платформам по трудоустройству выпускников.

Представленные результаты исследований служб коммерческих компаний по трудоустройству, известных в российском экономическом пространстве в течение длительного периода, свидетельствуют о наличии темы трудоустройства выпускников образовательных организаций не по полученной в образовательной организации специальности (по состоянию опросов на 2018 г., табл. 1)

Таблица 1

*Доля выпускников вузов, работающих по специальности: результаты исследований цифровых платформ по трудоустройству в 2018 г.*

№	Инициатор опроса	Работают по специальности	Работа никак не связана с полученным образованием	Работают в смежных отраслях	Затруднились ответить
1	2	3	4	5	6
1	Служба исследований Career.ru <sup>1</sup>	30%	40%	23%	7%

<sup>1</sup> Опрос проведен среди 12 121 учащихся средних специальных учебных заведений (ссузов), студентов вузов и выпускников с 31 октября по

## Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
2	Портгал hh.ru2	н/д	Более трети	н/д	н/д
3	Сервис Rabota.ru3	Менее 15%	66%4	н/д	н/д

н/д – нет данных.

Источники: [18] <sup>5</sup>

По результатам опроса 663 российских соискателей в период 06–09.03.09.2023 года компанией Headhunter «...у 72% респондентов с высшим образованием был опыт работы, однако лишь 47% продолжают работать или искать работу по специальности, 19% – сейчас работают или ищут работу не по специальности, 6% – работают или ищут работу по смежной специальности. Также у 11% не было опыта работы по специальности, однако сейчас они ищут работу по тому направлению, на котором учились в вузе...» [7].

Отсюда можно сделать вывод о незначительных изменениях в системе трудоустройства выпускников образовательных организаций за период 2017–2022 гг.

*Анализ трудов исследователей в области трудоустройства выпускников образовательных организаций с использованием цифровых платформ*

В предметной области по ключевым словам поиска в Научной электронной библиотеке (НЭБ) «цифровые платформы трудоустройство выпускники», в исследовании К.В. Плешкова, И.А. Леонтьевой, Е.В. Бабешковой, результатом которого является публикация в НЭБ 2021 г., подтверждается проблема

---

11 декабря 2017 года. В таблице данные представлены только по выпускникам вузов [7].

<sup>2</sup> Опрошено 2583 соискателей из разных регионов РФ.

<sup>3</sup> В опросе приняли участие более 5000 пользователей сервиса старше 18 лет из всех регионов страны, которые были трудоустроены в момент опроса.

<sup>4</sup> По специальности никогда не работали 43% россиян, а еще 23% имеют опыт в профильной сфере, но сейчас в ней не работают.

<sup>5</sup> Трудоустройство по специальности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kazan.hh.ru/article/21826> [7]

трудоустройства выпускников, причина которой является, согласно авторам исследования «...низкая способность выпускников применять свои знания в работе на предприятиях и в организациях [11]. В результате приема на работу слабо мотивированного выпускника, не обладающего достаточными практическими навыками, организации не могут полностью закрыть потребности в сотрудниках, а молодому сотруднику требуется больше времени на адаптацию в организации...» [11, с. 36–37]<sup>6</sup>. Авторы исследования видят решение данной проблемы в формировании «...модели выпускника вуза с соблюдением интересов работодателей и обучающихся, как основных потребителей результатов деятельности вузов...», разработке цифровой платформы, которая учитывала бы интересы всех заинтересованных сторон: выпускника, образовательное учреждение, работодателя [11, с. 37]. Перечисленные в данной работе платформы (работа.ру, hh.ru, superjob.ru) представляют собой универсальные платформы по поиску работы для всех заинтересованных в поиске работы лиц, в том числе, выпускников образовательных организаций [6–8].

В исследовании Т.Ю. Степановой рассматривается вопрос решения трудоустройства выпускников с использованием цифровых технологий на примере Омского государственного аграрного университета (ОГАУ) в рамках исполнения федерального проекта «Кадры для цифровой экономики» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», с 2019 г. Под «цифровизацией» автором понимается «...внедрение цифровых технологий в разные сферы жизни для повышения её качества и развития экономики...» [14, с. 2]. ОГАУ использует карьерный портал Общероссийской Федеральной базы вакансий и резюме «Работа в России», цифровые возможности Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области и др. известных цифровых платформ [14].

В исследовании О.В. Юрьевой, Н.И. Ларионовой, О.Ю. Кукушкиной рассматриваются, для учета роли цифровизации в процессе трудоустройства выпускников, сформирована эконометрическая модель для выявления значимых для трудоустройства

---

<sup>6</sup> Авторы данного исследования опираются на анализ других исследователей [11].

выпускников факторов [21]. Необходимо отметить, что авторами не уточняются виды цифровизации в процессе трудоустройства выпускников. Одним из результатов данного исследования является подтверждение факта того, что «...в более развитых регионах с более высокой зарплатой уровень трудоустройства выпускников выше...» [21, с. 55].

В исследовании Г.И. Гумеровой, Э.Ш. Шаймиевой рассматриваются подходы к активизации инновационной деятельности образовательных организаций в процессе их цифровизации [3]. Под «цифровизацией образовательной организации» в настоящем исследовании понимаются процессы виртуализации активов, управления и платформизации деятельности образовательной организации в ее внутренней и внешних средах, на основе использования цифровых платформ. Управление инновационной деятельности образовательных организаций на основе процессов их цифровизации осуществляется на базе концепций совместного потребления, дизайн-мышления, позволяющим масштабировать опыт и результаты деятельности образовательных организаций посредством цифровых платформ [3].

#### *Результаты исследования*

В Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации», на основании которого реализуется образовательная деятельность в российском образовательном пространстве, перечислены участники данного процесса: «обучающиеся, родители (законные представители) несовершеннолетних обучающихся, педагогические работники и их представители, организации, осуществляющие образовательную деятельность...» [17]. Понятие «выпускника образовательной организации», которым становится обучающийся – физическое лицо, освоивший образовательную программу, в данном нормативно-правовом документе не определяется.

Под «выпускником образовательной организации» применительно к теме настоящего исследования понимается физическое лицо, освоившее образовательную программу, получившее диплом о его образовательном статусе и занимающееся вопросами собственного трудоустройства по специальности, смежным областям или иным направлениям в течение календарного года после завершения образовательной организации (базовое определение (а)) [10]. Нами выделены также следующие виды выпускников образовательной организации:



(б) *выпускник образовательных учреждений*, прошедший обучение по контракту или договору от конкретного работодателя и не приступивший по окончании обучения к работе по уважительным причинам (служба в армии, отпуска по беременности и родам и по уходу за ребенком, болезнь и др.) в течение календарного года после завершения обучения [10; 13];

(в) *выпускник образовательных учреждений по уровню его образовательной подготовки*<sup>7</sup>.

(г) *выпускник образовательных учреждений – участник инклюзивного образования как обучавшийся с ограниченными возможностями здоровья физическое лицо и требующий для трудоустройства создания специальных условий* [12; 17];

(д) *выпускник образовательных учреждений*, прошедший обучение по контракту или договору от конкретного работодателя и приступивший по окончании обучения к работе на предприятии работодателя в течение календарного года после завершения обучения [10].

*Данное классифицирование выпускников образовательных организаций позволяет сегментировать выпускников по различным классификационным признакам в целях успешного трудоустройства посредством функционирующих и вновь созданных цифровых платформ.*

*На основе проведенного анализа трудов исследователей авторами настоящего исследования сформирована характеристика цифровых платформ по поиску работы и вакансий выпускников образовательных организаций (табл. 2).*

*В российском экономическом пространстве на момент исследования функционирует 4 цифровые платформы по трудоустройству граждан, в том числе, выпускников образовательных организаций. Данные цифровые платформы имеют актуальность для следующих сформулированных в настоящем исследовании выпускников: (а), (в), (г). Для выпускников группы (б) данные цифровые платформы не имеют прямой актуальности, однако данные выпускники могут использовать возможности удаленного трудоустройства, на короткий промежуток времени (напр., в связи с отпуском по уходу за ребенком, больным человеком и др.).*

---

<sup>7</sup> Здесь имеются в виду следующие области уровней образования: 1) специалитет и др.; 2) выпускник вуза, колледжа и др.

Таблица 2

*Характеристика цифровых платформ по поиску работы и вакансий,  
в том числе для выпускников образовательных организаций*

Цифровая платформа	Ссылка	Разработчик (правообладатель ресурса)	Дата создания ресурса <sup>8</sup>	Наличие вкладки: молодым специалистам, выпускникам и др.	Работа в других регионах (региональный аспект)	Трудоустройство выпускников (граждан) с ограниченными возможностями
1	2	3	4	5	6	7
<i>Цифровые платформы по трудоустройству выпускников коммерческих структур</i>						
Официальный сайт работа.ру [6]	<a href="https://kazan.rabota.ru/">https://kazan.rabota.ru/</a>	Компания Работа.ру	2023	-	+	-
Официальный сайт Группа компания Headhunter [7]	<a href="https://kazan.hh.ru/">https://kazan.hh.ru/</a>	Группа компания Headhunter	2023	Найдите первую работу или стажировку <sup>9</sup>	+	-

<sup>8</sup> Согласно информации, представленной на сайте компании.

<sup>9</sup> Найдите первую работу или стажировку [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://kazan.hh.ru/students?from=footer\\_new&hhtmFromLabel=footer\\_new&hhtmFrom=article](https://kazan.hh.ru/students?from=footer_new&hhtmFromLabel=footer_new&hhtmFrom=article) [7]

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
Официальный сайт Superjob [8]	<a href="https://kazan.superjob.ru/">https://kazan.superjob.ru/</a>	Компания Superjob	2000	Старт карьеры <sup>10</sup>	+	-
<i>Цифровые платформы по трудоустройству выпускников, созданные при государственной поддержке</i>						
Официальный сайт Работа России [9]	<a href="https://trudvsem.ru">https://trudvsem.ru</a>	Федеральная служба по труду и занятости	2021*	Практики стажировки <sup>11</sup>	+	+ (Трудоустройство инвалидов <sup>12</sup> , Абилимпикс <sup>13</sup> )

\* ориентировочная дата.

Источник: на основе [6–10].

<sup>10</sup> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://students.superjob.ru/> [8]

<sup>11</sup> Практики и стажировки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://trudvsem.ru/information-pages/landing-practices> [9]

<sup>12</sup> Трудоустройство инвалидов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://trudvsem.ru/information-pages/special> [9]

<sup>13</sup> Абилимпикс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://trudvsem.ru/information-pages/abilympics> [9]

Развивая тему концепции совместного потребления в процессе цифровизации образовательных организаций применительно к предмету настоящего исследования можно констатировать, к настоящему моменту времени цифровизация позволила перевести процесс получения навыков в виде самообразования из завершающего этапа образования в самоподдерживающийся механизм совершенствования текущего образования. Это стало возможным благодаря разработке цифровых платформ, доступных каждому гражданину-выпускнику образовательной организации и виртуализации активов образовательной организации (рис. 1) [5; 15; 16].



Рис. 1. Будущая траектория процесса образования и трудовой деятельности выпускников в цифровой экономике

Ссузы – средние специальные учебные заведения, вузы – высшие учебные заведения.

*Источник: составлено авторами на основе [5; 15; 16].*

На рис. 1 показано, что следующим этапом эволюции образовательного процесса – по замыслу авторов настоящего исследования – могут стать инновационные площадки, обеспечивающие временной работой выпускников образовательных организаций различных уровней (ссузов, вузов). Через год многих из них заменят новые выпускники, а часть оставшихся станет кураторами новых сотрудников) с целями:

- появление у выпускников опыта работы с получением зарплаты немного ниже среднерыночного уровня;

- возникновение и укрепление социальных связей выпускников в их будущей профессиональной среде;
- создание реально функционирующих баз практик для студентов как привлекательных мест их трудоустройства;
- лучшее информирование абитуриентов о содержании будущей их работы и средних зарплатах в этой области путем демонстрации процесса этой работы на созданных инновационных площадках и предоставления возможности абитуриентам поговорить с выпускниками ссузов и вузов, работающими на этих площадках;
- получение прибыли ссузами и вузами путем продажи работ, товаров и услуг, созданных его выпускниками на этих площадках;
- непрямая реклама ссуза и вуза, создавшего и поддерживающего работу этой инновационной площадки (частично эти аспекты раскрыты в исследовании о формировании позитивного образа научной организации [4]);
- сокращение издержек ссузов и вузов путем объединения на одной инновационной онлайн-площадке выпускников из всех своих филиалов. В рамках данных инновационных площадок возможна реализация идей, представленных выпускником в рамках проекта «Стартап как диплом» [2; 20].

Для успешной реализации поставленных целей и обозначенных преимуществ достаточно одному ссузу или вузу создать предложенные инновационные площадки, так как цифровые решения созданные для одного объекта можно легко и с малыми дополнительными затратами применить к множеству других ссузов и вузов. Для создания предложенных онлайн-платформ подойдут стандартные цифровые решения, имеющиеся в распоряжении образовательных организаций, что позволит удешевить процесс внедрения этой идеи. При этом поддерживать работу данных площадок можно без особых сложностей и с малыми затратами.

В процессе работы выпускники обретут необходимый опыт работы и социальные связи позволяющие им получить лучшее место трудоустройства.

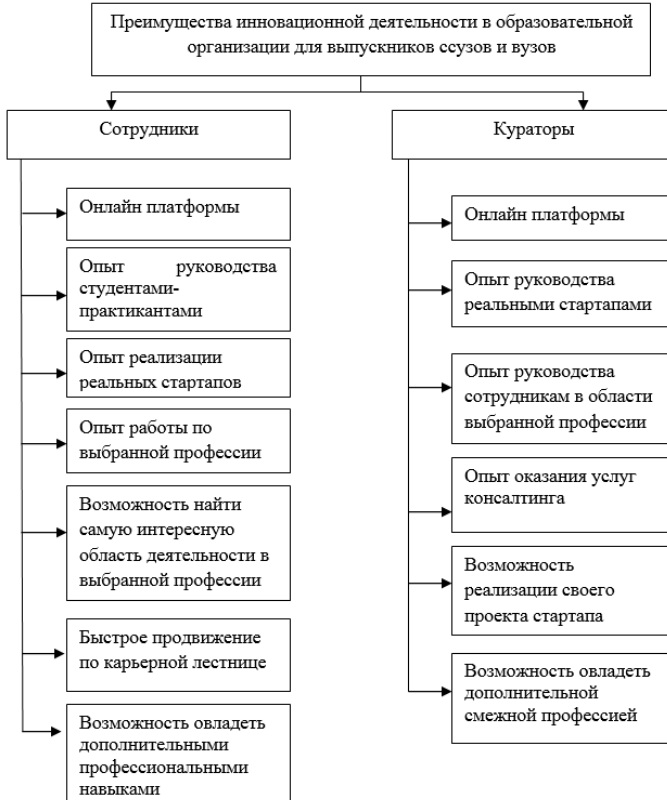


Рис. 2. Преимущества инновационной деятельности в образовательной организации для выпускников ссузов и вузов

*Источник: составлено авторами на основе [3; 20].*

Новым участников в процессе трудоустройства выпускников со стороны образовательной организации становится «куратор-наставник», которые имеют значительный опыт в проектной деятельности, функционировании цифровых платформ, продвижении портфолио выпускника (рис. 2).

*Заключение.* В завершении исследования можно сделать вывод о том, что уточненное понятие «выпускник образовательной организации», формирование классификации выпускников образовательных организаций, систематизация материала по цифровым платформам для трудоустройства выпускников, с

учетом в.у. классификации, а также предложенное авторами направление «кураторства как наставничества» будет способствовать развитию процесса трудоустройства выпускников в российском образовательном процессе.

**Библиографический список к главе 8**

1. Бурганов Р.Т. Исследование влияния цифровой трансформации на экономическую динамику региона / Р.Т. Бурганов, Л.А. Ельшин // Международный форум Kazan Digital Week-2022. Сборник материалов Международного форума / под общ. ред. Р.Н. Минниханова. – Казань, 2022. – С. 327–333. EDN PCFUKT
2. Бикеев И.И. Модель организации научной работы в молодом вузе / И.И. Бикеев // Высшее образование в России. – 2007. – №9. – С. 52–58. EDN IJFQUB
3. Гумерова Г.И. Активизация инновационной деятельности образовательных организаций в цифровой экономике/ Г.И. Гумерова, Э.Ш. Шаймиева // Государственное управление. Электронный вестник. – №96. – 2023. – С. 193–211. DOI 10.24412/2070-1381-2023-96-193-211. EDN IKTXRB
4. Качалов Р.М. Формирование позитивного образа научной организации в социальном пространстве / Р.М. Качалов, Ю.А. Слепцов, А.Р. Климанова // Актуальные проблемы экономики и права. – 2017. – Т. 11. №3. – С. 16–29. EDN ZNFAL
5. Манушин Д.В. Основные институциональные проблемы цифровой экономики/ Д.В. Манушин // Цифровая трансформация как вектор устойчивого развития: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Казань, 2021. – С. 72–78. EDN ULEAQZ
6. Официальный сайт работа.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kazan.rabota.ru/>
7. Официальный сайт Группа компания Headhunter [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kazan.hh.ru/>
8. Официальный сайт Superjob [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kazan.superjob.ru/>
9. Официальный сайт Работа России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://trudvsem.ru/information-pages/abilympics>
10. Официальный сайт НПЦ Знание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ngpedia.ru/id631583p1.html>
11. Плешков К.В. Механизм практического применения компетентностной модели выпускника вуза на основе использования цифровых технологий / К.В. Плешков, И.А. Леонтьева, Е.В. Бабешкова // Oeconomia et Jus. – 2021. – №3. – С. 35–42. DOI 10.47026/2499-9636-2021-3-35-42. EDN JHNDZ
12. Рындак В.Г. Теория и опыт цифровизации в системе инклюзивного образования / В.Г. Рындак // Вестник Самарского Государственного Технического Университета. Серия «Психолого-педагогические науки». – 2021. – Т. 18. №4. – С. 45–56. – DOI: <https://doi.org/10.17673/vsgtu-pps.2021.4.4>. – EDN IERKJB
13. Самутичева Е.Ю. Незапланированная беременность в студенческой среде: должен ли вуз оставаться в стороне / Е.Ю. Самутичева // Высшее образование в России. – 2023. Т. 32. №2. – С. 111–124. – DOI: 10.31992/0869-3617-2023-32-2-111-124. – EDN JXMMZE
14. Степанова Т.Ю. Цифровизация системы содействия трудоустройству выпускников ФГБОУ ВО Омский ГАУ / Т.Ю. Степанова // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. – 2021. – №4 (27) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ejournal.omgau.ru/images/issues/2021/4/00972.pdf>. – ISSN 2413–4066
15. Сулейманкадиева А.Э. Цифровая образовательная экосистема: генезис и перспективы развития онлайн-образования / А.Э. Сулейманкадиева, М.А. Петров, И.Н. Александров // Вопросы инновационной экономики. – 2021. – Т. 11. №3. – С. 1273–1288. – doi: 10.18334/vinec. 11.3.113470. EDN RHTTYM

16. Тимирясова А.В. Педагогическая система управления развитием частного инновационного университета в условиях цифровой трансформации общества / А.В. Тимирясова // Педагогическое образование и наука. 2022. – №3. – С. 89–94. DOI 10.56163/2072-2524-2022-3-87-94. EDN WQQCLI
17. Федеральный закон от 17.02.2023 №26-ФЗ «О внесении изменений в статьи 13 и 108 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakonobobrazovanii.ru/glava-1/statya-2>
18. Федотова Е. Почему так много россиян работают не по специальности / Е. Федотова // Ведомости. 07.09.2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/career/articles/2021/09/06/885470-rabotayut-spetsialnosti?ysclid=li1b53utbj53719116> (дата обращения: 24.05.2023).
19. Шинкевич А.И. Некоторые аспекты обеспечения технологического суверенитета научно-производственного предприятия / А.И. Шинкевич, В.А. Шогенов // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2023. – Т. 25. №1 (111). – С. 23–27. DOI 10.37313/1990-5378-2023-25-1-23-27. EDN XJCKAB
20. Шаймиева Э.Ш. Стартапы креативных индустрий: характеристики стартапов, направление программ развития / Э.Ш. Шаймиева, Г.И. Гумерова // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17. №5. – С. 1523–1550. – doi: 10.18334/ce.17.5.117817. EDN VMСYPL
21. Юрьева О.В. Трансформация высшего образования в условиях цифровизации / О.В. Юрьева, Н.И. Ларионова, О.Ю. Кукушкина // Казанский экономический вестник. – 2022. – №4 (60). – С. 49–58. – EDN YEFNLA



## ГЛАВА 9

DOI 10.31483/r-107161

*Харланов Алексей Сергеевич*

### **КИТАЙСКОЕ ФОРМАТИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ РЕГИОНОВ ЧЕРЕЗ УЧАСТИЕ В ИХ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ И ВОВЛЕЧЕНИЕ В ЕДИНЫЙ ТОВАРНЫЙ РЫНОК**

***Аннотация:** автор рассматривает китайскую экономику как растущее национальное хозяйство различных уровней компетенций и слоев влияния, осознанно создаваемой инновационной и инвестиционной вовлеченности в мировую политику и в глобальную систему хозяйствования. Даны прогнозы этих усилий Китая в различных странах и регионах мира. В главе, кроме того, расставлены акценты стратегического партнерства России и Китая.*

***Ключевые слова:** Китай, Россия, США, Латино-Карибская Америка, Африка, СЕЛАК, ШОС, БРИКС, Океания, АСЕАН, СНГ, ЕАЭС, геополитика.*

***Abstract:** the author examines the Chinese economy as a growing national economy of various levels of competence and layers of influence, consciously creating innovation and investment involvement in world politics and in the global economic system. Forecasts are given of Chinese efforts in different countries and regions of the world. The chapter also focuses on the strategic partnership between Russia and China.*

***Keywords:** China, Russia, Latin America and the Caribbean, Africa, CELAC, SCO, BRICS, Oceania, ASEAN, CIS, EAEC, geopolitics.*

Современный Китай, как один из ведущих лидеров полицентричного мира, постоянно решает задачи собственной устойчивости и выступает застрельщиком и страховщиком им же задаваемых темпов развития и поддержания конкурентоспособности прорывных отраслей глобальной диверсификации рисков и реализации представляющихся ему возможностей по переформатированию трендов постиндустриального общества.

Анализируя взаимодействие Китая со странами Латинамериканского региона, можно заметить растущую активность в области двустороннего взаимодействия Китая и ЛКА, которое длится уже многие десятилетия и выросло в конгломерат проектов, смыслов, инфраструктурных решений и инвестиций в регион максимального покровительства со стороны США, согласно заново введенной

доктрины М. Монро Дональдом Трампом, после её временного исключения из инструментария интересов национальной безопасности Нового Света предыдущим лидером страны Бараклом Обамой.

В 2000 году Китай стал крупнейшим после США торговым партнёром для целого ряда стран региона: Бразилии, Чили, Перу, Аргентины, Колумбии, Кубы, Венесуэлы, Уругвая и Панамы.<sup>14</sup> Сотрудничество Китая со странами ЛКА носило и носит прагматический и взаимовыгодный характер для всех сторон и в основном осуществляется в области инвестиций, строительства инфраструктуры и технологических обменов, также для государств ЛКА Китай – это отличная возможность диверсифицировать и оптимизировать структуру внешней торговли.

С 2000 года наблюдается последовательное улучшение отношений в обозначенных сферах деятельности. Так объём торговли Китая с государствами региона с 2000 года до 2013 года вырос в 22 раза с 12 млрд долл. США до 275 млрд долл. США<sup>15</sup>. В 2015 году на саммите Китай – СЕЛАК (Сообщество латиноамериканских и карибских государств) в рамках которого Китай выразил намерение инвестировать в регион 250 млрд долл. США, 35 из которых предназначалось для финансирования инфраструктурных проектов до 2019 года, более того Китай предполагает достичь отметку в 500 млрд долл. США в рамках двусторонней торговли до 2025 года<sup>16</sup>. Идёт работа и в рамках строительства инфраструктуры, Китай реализует масштабные и амбициозные проекты: строительство трансокеанского канала, призванного через территорию Никарагуа соединить Тихий океан и Карибское море, строительство трансокеанского коридора между Перу и Бразилией, а уже сейчас Китаю удалось превратить Перу и Чили в инфраструктурные платформы, связывающие его через тихоокеанское побережье с Бразилией, Аргентиной, Уругваем, Парагваем<sup>17</sup>. Неуклонно растёт роль ЛКА в энергетическом секторе Китая, так в 2011 доля ЛКА в общей

---

<sup>14</sup> Зверева В.С. Китай на просторах Латинской Америки: современные геополитические реалии / В.С. Зверева // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: История и политические науки. – 2019. – №2. – С. 173.

<sup>15</sup> Там же.

<sup>16</sup> Там же.

<sup>17</sup> Там же. С. 176.

структуре импорта нефти КНР не превышала 8%, на начало 2018 года показатель находился на отметки в 13%<sup>18</sup> [1].

Страны ЛКА традиционно являлись зоной интересов США. Примечательно то, что на современном этапе удельный вес США в товарообороте со странами ЛКА постепенно уменьшается: с 2001 по 2019 год экспорт из ЛКА в США уменьшился с 56% до 43,6%, а в отношении импорта из США произошло сокращение с 46,3% до 32%<sup>19</sup>. В то же промежуток времени торговля с Китаем выросла в 20 раз: доля импорта из Китая в ЛКА увеличилась с 2,9% до 18,2%, доля экспорта из ЛКА с 1,5% до 12,3%<sup>20</sup> [2].

Хотел бы отметить, что важность приведения всех вышеперечисленных показателей заключается в демонстрации генезиса развития экономико-торговых отношения Китая и ЛКА. Может в общей структуре интересов Китая Латинская Америка и не находится на первом месте, тем не менее отчётливо просматривается заинтересованность Китая данным регионом.

Для стран Латинской Америки, как и для Китая в рамках делового сотрудничества появляются возможности для дальнейшего укрепления тенденции стабильного экономического развития. ЛКА – регион богатый огромными стратегическими запасами всевозможных ресурсов: нефть, газ, уран, серебро, алмазы и т. д. Соответственно есть широкое поле для сотрудничества: для стран Латинской Америки возможность демпфировать торговые риски, расширить географию экспорта и импорта, уменьшить зависимость от США, привлечь инвестиции в добывающую и обрабатывающую промышленность; для КНР, в свою очередь, появляется шанс для поиска новых рынков сбыта, создания широкой сети поставщиков

---

<sup>18</sup> Разумовский Д. Китайская экспансия в Латинской Америке: что рекомендует Атлантический совет? / Д. Разумовский // РСМД. – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/kitayskaya-ekspansiya-v-latinskoy-amerike-chto-rekomenduet-atlanticheskii-sovet/> (дата обращения 21.05.2022)

<sup>19</sup> Школяр Н. Торговля России со странами Латинской Америки: ориентиры на третье десятилетие / Н. Школяр // РСМД. – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/torgovlya-rossii-so-stranami-latinskoy-ameriki-orientiry-na-trete-desyatiletie/> (дата обращения 22.05.2022).

<sup>20</sup> Там же.

энергоресурсов, создания новых точек роста будь то производство, строительство инфраструктуры или туризм.

Изучим взаимоотношения Китая со странами Европейского союза. Европейский Союз является одним из крупнейших акторов в мировом хозяйстве, на его долю приходится 22% от мирового ВВП или в числовом выражении 16 трлн долл. США, на долю Китая – 15%<sup>21</sup>. Достижению таких солидных результатов в том числе способствовало многостороннее развитие отношений ЕС и Китая, а также опора на сильные стороны и взаимодополнение каждого действующего субъекта. Многие годы ЕС рассматривал Китай в качестве «мировой фабрики» с одной стороны, и как страну со стабильно растущим платёжеспособным спросом и ёмким рынком сбыта с другой стороны. Для Китая ЕС представляется как важный и стратегический партнёр, и обладающий необходимыми для Китая технологиями, реальным спросом, всевозможным передовым опытом в совершенно различных областях жизнедеятельности, и позволяющий Китаю произвести экономическое и культурное расширение зоны своих интересов.

Если взглянуть на трансформацию экономического взаимодействия сторон, то можно констатировать тенденцию поступательного положительного роста. Так, например, в период с 2001 по 2017 год импорт ЕС из Китая увеличился с 88,7 млрд евро до 402,4 млрд евро, а экспорт за тот же период вырос с 30,2 млрд евро до 195,3 млрд евро. При этом в 2017 г. товарооборот между ЕС и Китаем (двусторонний товарооборот в числовом выражении в 2017 году составил 597, 7 млрд евро) по своему объёму уступал лишь товарообороту между ЕС и США<sup>22</sup>. В 2020 году Китай обгоняет США и становится главным торговым партнёром ЕС, общий объём торговли составил 586 млрд евро<sup>23</sup>. В этот год происходит рост импортно-экспортных операций по линии ЕС-Китай, и сокращение внешней торговли у США с ЕС<sup>24</sup>. А по состоянию на

---

<sup>21</sup> Caldor K. Supercontinent: The Logic of Eurasian Integration / K. Caldor // Stanford, CA, Stanford University Press. - 2019. – С. 161

<sup>22</sup> Носов М. ЕС и Китай: торговля или стратегия / М. Носов // Современная Европа. – 2018. – №6. – С. 8.

<sup>23</sup> Хвостик Е. Китай стал крупнейшим торговым партнером ЕС / Е. Хвостик // Коммерсантъ. – 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4692754> (дата обращения 22.05.2022).

<sup>24</sup> Там же.

2021 год товарооборот ЕС и Китая уже составил 747 млрд долл. США, при этом ЕС для Китая стал вторым торговым партнёром после АСЕАН<sup>25</sup> [3].

ЕС и Китай также обладают большим количеством механизмов двустороннего взаимодействия на самом высоком уровне: Диалог по вопросам стратегических отношений с участием высших должностных лиц (с 1998 г.), Диалог по проблемам экономики и торговли на высоком уровне (с 2008 г.) и Гражданский диалог между людьми на высоком уровне (с 2012 г.), Азиатско-европейская конференция (ASEM, с 1996 г., представляет собой неформальную платформу «Трек 1.5» для взаимодействия между государственными служащими, учеными и неправительственными организациями)<sup>26</sup>.

Страны ЕС также принимают участие в крупном инфраструктурном проекте Китая «Один пояс и один путь», а ряд стран-членов ЕС стали учредителями созданного Китаем Азиатского банка инфраструктурных инвестиций<sup>27</sup>.

Дополнительную динамику в развитии отношений КНР и ЕС придают молодые европейские страны с относительно неразвитой экономикой и особо страдающие от экономических кризисов. Китай для этих стран является крупным инвестором, позволяющим улучшить показатели своей хозяйственной деятельности. По причине неравномерности развития стран ЕС, с вытекающей отсюда степенью заинтересованности именно тесного и зачастую непаритетного взаимодействия с Китаем в 2012 году, Китай инициировал создание формата сотрудничества «16+1» со странами Центральной и Юго-Восточной Европы.

Стоит отметить особую роль инвестиций в сотрудничестве ЕС-Китай. В 2014 году ПИИ Китая впервые превысили инвестиции ЕС

---

<sup>25</sup> Экспорт и импорт во внешней торговле Китая с начала года выросли на 31% каждый // Интерфакс. – 2021[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/806972> (дата обращения 29.05.2023)

<sup>26</sup> China and the EU / 2016 [Electronic resource]. – Access mode: [https://eeas.europa.eu/delegations/china\\_en/15394/China%20and%20the%20EU](https://eeas.europa.eu/delegations/china_en/15394/China%20and%20the%20EU) (дата обращения: 06.06.2023).

<sup>27</sup> Воркунова О. Европейско-китайские отношения в Большой Евразии / О. Воркунова, А. Хотивришвили, А. Цвык, М. Шпаковская // Мировая экономика и международные отношения. – 2020. – Т. 64. №12. – С. 98.

в Китай<sup>28</sup>. В 2010 на долю Европы приходилось 6,4% китайских ПИИ, в 2017 этот показатель уже составил 36,8%<sup>29</sup>. Только за 2016 год объём инвестиций составил 40 млрд. долл. США (четверть от общемировых инвестиций КНР в тот период)<sup>30</sup>. Активно идёт инвестирование инфраструктурных проектов и объектов транспортной инфраструктуры, в частности маршрутов и альтернативных транспортных систем, включающих железнодорожные сети в восточные страны (Чешская Республика, Венгерская Республика, Польша и Словацкая Республика. Эти страны вместе с Германией образуют промышленное ядро ЕС) с востока через Белоруссию, сухопутные транспортные системы из Турции и Греции по железной дороге, а также инфраструктурные проекты в Центральной Европе<sup>31</sup>. Некоторые стратегические европейские логистические центры, например в Немецком Дуйсбурге или Испанском Мадриде связаны трансконтинентальными коридорами со своими визави на территории Китая: в городе центрального подчинения Чунцине и провинции Чжэцзян соответственно. Также недавно был запущен новый маршрут Сиань-Мангейм<sup>32</sup>. Протяжённость маршрута составляет 11300 км, он проходит через Каспийское и Чёрные моря, а также множества стран Азии и Европы<sup>33</sup>. А всего через город Сиань проходит 16 магистральных маршрутов, соединяющих Китай с Европой<sup>34</sup> [4].

На фоне нарастающей экономической мощи Китая и его тесного проникновения в систему хозяйства ЕС верховный представитель ЕС по иностранным делам и политике безопасности Жозеп Борель приводит следующую характеристику КНР в контексте взаимоотношений с ЕС: «Отношения ЕС с Китаем настолько многогранны, что их нельзя рассматривать через какую-то одну простую призму. В представленных в 2019 году и получивших поддержку всех

---

<sup>28</sup> Там же. С. 99.

<sup>29</sup> Там же.

<sup>30</sup> Там же.

<sup>31</sup> Там же. С. 101.

<sup>32</sup> В г. Сиань запущен новый сухопутно-морской маршрут грузовых поездов Китай-Европа // Агентство Синьхуа. – 2022. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/n3/2022/0415/c31518-10084270.html> (дата обращения: 29.06.2023).

<sup>33</sup> Там же.

<sup>34</sup> Там же.

стран – членов ЕС «Стратегических перспективах развития отношений между ЕС и Китаем» подчеркивается, что Китай для ЕС одновременно и партнер, цели которого тесно связаны с нашими; и переговорная сторона, с которой ЕС должен находить баланс интересов; и экономический конкурент, стремящийся к технологическому лидерству; и принципиальный оппонент, продвигающий альтернативные модели управления»<sup>35</sup> [5].

Это очень точная и актуальная оценка текущего положения дел. Обе стороны стремятся к дальнейшему экономическому развитию, повышению благосостояния своих граждан, поиску новых точек роста, успешному реализации текущей повестки. Тем не менее Китай – это древняя держава с другой системой управления и мышления, стремящаяся не быть частью западного мира, где никогда не сможет задавать тон, а предлагать всем странам планеты свою альтернативу. Естественно, что столь глобальные замыслы не могут не опираться на вещественную базу в лице лидирующей конкурентноспособной экономики и передовых технологий, в свою очередь это ведёт к тому, что Китай, как заметил господин Джозеп Боррель, становится «оппонентом» текущего мироустройства. Но таким «оппонентом», с которым уже нельзя не считаться, ибо за его счёт в той или иной степени движется локомотив развития современного ЕС.

Распространение влияния Китая в странах Океании вполне соответствует его логике поведения в других регионах мира. И эта логика вполне очевидная. Китай как крупная держава стремится и укреплять свои позиции по всем направлениям деятельности и нивелировать риски: экономические, политические, военные. На этом фоне интерес Китая к такому региону как Океания представляется вполне закономерным. Во-первых, Океания представляет интерес с точки зрения природных и биоресурсов, там находятся места обитания ценных видов промысловых рыб, значительные запасы полезных ископаемых, а также месторождения различных энергоресурсов, цветных и редкоземельных металлов. Например, во французской Новой Каледонии сосредоточена четверть мировых

---

<sup>35</sup> Боррель Ж. Китай для Евросоюза – партнер, конкурент, оппонент / Ж. Боррель // Независимая газета. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.ng.ru/dipkurer/2020-05-17/9\\_7862\\_china.html](https://www.ng.ru/dipkurer/2020-05-17/9_7862_china.html) (дата обращения: 06.06.2023).

запасов никеля. Во-вторых, через регион проходят судоходные маршруты, связывающие Северную и Южную Америку с Восточной Азией и Австралией. В будущем Китай может использовать региональную портовую инфраструктуру для изучения Антарктиды и околоантарктических территорий<sup>36</sup>.

Но этот регион важен для Китая не только с точки зрения освоения новых месторождений сырья, разнообразия биоресурсов или же трансокеанских коммуникаций. Особого внимания заслуживает военный аспект, заключающийся в следующем:

США и их региональные союзники намерены оказывать давление на Китай посредством стратегии «островных цепей». Следовательно, с усилением позиций Китая в АТР возрастает стратегическое значение островных государств Океании.

Задача американской стратегии заключается в том, чтобы установить политический и экономический контроль над тремя цепями островов, закрывающих Китаю выход в Тихий океан, сковав пространство для действий в Восточно-Китайском и Жёлтом море. Первая цепь – от Курил через Тайвань до Индонезии и Филиппин; вторая – от Японии до Марианских островов; третья – от Алеутских островов через Гавайи до Океании.

Поэтому инвестиции Китая в Океанию можно назвать инвестициями в собственную безопасность. Наиболее вероятным в текущих условиях является установление контроля над третьей цепью островов. Первая и Вторая цепь островов остаются вызовом для китайской внешней политики, который предстоит преодолевать, иначе не получится ослабить влияние Соединённых Штатов в регионе, что приведёт к росту напряжения, неопределённости и нестабильности в Океании<sup>37</sup>.

Примечательно, что в вопросе управления рисками в Океании Китай «убивает сразу несколько зайцев». Это обусловлено тем, что параллельно усилению политического и экономического присутствия КНР, увеличивается и география его военных объектов. Об

---

<sup>36</sup> Балмасов С. Битва за Океанию / С. Балмасов // РСМД. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/bitva-za-okeaniyu/> (дата обращения 24.05.2022).

<sup>37</sup> Гулевич В. Китай инвестирует в Океанию / В. Гулевич // Международная жизнь. – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://interaffairs.ru/news/show/19307> (дата обращения 06.06.2023).



этом свидетельствует корреляция списка главных реципиентов китайских инвестиций с перечнем стран, где Пекин создаёт военную инфраструктуру. Так главными получателями являются: ПНГ (\$632,46 млн). Далее следуют Фиджи (\$359,8 млн), Вануату (\$243,48 млн), Самоа (\$230,13 млн), Тонга (\$172,06 млн), о-ва Кука (\$49,86 млн), Федеративные Штаты Микронезии (\$40,6 млн) и Ниуэ (\$0,7 млн).<sup>38</sup> Объекты военной инфраструктуры возводятся, например, на Фиджи, Кирибати и т. д. Также используются морские порты для нужд ВМС КНР.

Стоит отметить, что КНР поддерживает интенсивный уровень дипломатических контактов со странами региона, реализует 218 экономических и гуманитарных проектов, регулярно выделяет большие средства для помощи тихоокеанским странам (по меркам региона). Так, например, в 2006 году было заявлено о выделении помощи в размере 462 млн долларов США, но уже к 2011 общий объём превысил 1 млрд долларов. США<sup>39</sup>. Более того, на сегодняшний момент от 16% до 32% ВВП стран Океании обеспечивается за счёт Китая<sup>40</sup>.

Учитывая текущую мировую конъюнктуру, а также возможности КНР, можно предположить, что проникновение Китая в данный регион будет только усиливаться. Для стран региона это несёт как положительные, так и отрицательные моменты, поскольку с одной стороны подрывается национальный суверенитет, с другой стороны Китай приносит реальные деньги и возможности, развивает инфраструктуру, направляет на острова огромное туристические потоки, благодаря чему местные жители могут относительно безбедно существовать.

Африка – регион колоссального значения для всего мира и для великих держав, в частности. Помимо того, что Африка является «кладовой мира», это ещё и огромный континент, с населением более 1,3 млрд человек и 55-ю странами, с 50 из которых Китай

---

<sup>38</sup> Там же.

<sup>39</sup> Там же.

<sup>40</sup> Балмасов С. Битва за Океанию / С. Балмасов // РСМД. – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/bitva-za-okeaniyu/> (дата обращения 30.05.2023).

активно сотрудничает. Вполне очевидно, что взор «красного дракона» не мог не пасть на столь привлекательный край<sup>41</sup>.

Конечно, стоит отметить тот факт, что говорить об Африке как о чём-то едином не приходится: есть Чёрная Африка, есть северная Африка, западные страны континента отличаются от восточных, есть бывшие колонии Франции, а есть Английские, Бельгийские, Нидерландские со всеми вытекающими отсюда последствиями. Тем не менее Китай находит подход к каждой стране, продвигает новые механизмы взаимодействия, основанные на взаимовыгодном сотрудничестве и взаимоуважении.

Китай начал активно приходить в Африку в начале века. Логика прихода вполне ясна: во-первых, Китай всё же позиционирует себя как великая держава, а для великой державы вполне нормально иметь партнёров по всему миру; во-вторых – это безусловно связано с бурным развитием китайской экономики, которое требует новых рынков, новых источников сырья, большей оборачиваемости капитала и как следствие расширение горизонта инвестиций. В-третьих, ресурсная база Африки позволит диверсифицировать поставки и сырья, и продовольствия, и тем самым демпфировать риски Китая. В-четвёртых, страны Африки в перспективе могут стать сборочным цехом для Китая, когда ввиду возросших издержек на рабочую силу придётся для поддержания конкурентоспособности отдать некоторые производства на аутсорсинг. В-пятых, в ситуации соперничества между великими державами нельзя упускать инициативу и отдавать такой регион (к слову, с большими запасами урановых руд и др. необходимых для вооружений ископаемых) своим стратегическим оппонентам [6].

Всё же приходится констатировать факт, что в Африке ещё не сформированы сильные интеграционные объединения, позволившие бы сделать качественный скачок, выработать единую мощную региональную политику, уменьшить зависимость от стран других континентов. Поэтому в гуманитарной сфере, сфере производства и промышленности, сфере добычи и других сферах деятельности приходится опираться либо на государства Запада, либо на Китай, либо, хоть и в меньшей степени, на Россию. Следовательно, для

---

<sup>41</sup> Дейч Т. Китай «завоевывает» Африку / Т. Дейч // РСМД. – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/amp/analytics-and-comments/analytics/kитай-zavoevyvaet-afriku/> (дата обращения 27.05.2022).

стран Африки такое сотрудничество также имеет свои преимущества. Как минимум у них есть возможность расширить свои внешнеполитические и внешнеэкономические связи. Или, возможно, вообще переменить баланс сил в регионе.

Как говорится: «в гости не приходят с пустыми руками». Вот и Китай не пришёл. На момент начала активного взаимодействия Китая с Африкой в 2000 году двусторонний товарооборот находился на отметке в 10 млрд долларов США, в 2014 товарооборот уже был 220 млрд долларов США, и хоть к 2017 он снизился до 180 млрд долл.<sup>42</sup>, это было продиктовано не снижением количества торгуемых товаров, а падением цен на энергоносители<sup>43</sup>. К тому же столь внушительные цифры не возникли из неоткуда или просто из желания торговать больше. Это следствие планомерной работы многих лет. Так КНР реализует множество инфраструктурных проектов (буквально сотни) в регионе, самые крупные из них: железная дорога Абуджа-Кадуна в Нигерии протяженностью 187 км; железная дорога, связывающая Эфиопию и Джибути (756 км); железная дорога в Кении длиной 609 км и стоимостью 3,8 млрд долларов США; инвестиции в порт Момбаса; строительство крупнейшего контейнерного порта в Восточной Африке в Багамо в Танзании; а также строительство других железных и шоссейных дорог, модернизация авиационного сообщения, автотрасс, проекты в энергетике, промышленные парки<sup>44</sup>. Большинство проектов в Африке реализуется в рамках глобальной инициативы «Один пояс – один путь».

В рамках данной работы считаем важным затронуть тему экономического и торгового взаимодействия Китая с Великими державами, коими являются США и Россия как правопреемница СССР. Конечно, остаётся ещё множество стран, в торговом балансе

---

<sup>42</sup> Беляев С. Китайские инвестиции в Африке: практика Фонда развития Китай – Африка / С. Беляев, И. Макарова // РСМД. – 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/amp/analytics-and-comments/columns/africa/kitayskie-investitsii-v-afrike-praktika-fonda-razvitiya-kitay-afrika/> (дата обращения 27.05.2023).

<sup>43</sup> Дейч Т.Л. Китай и Африка: итоги экономического сотрудничества последних лет / Т.Л. Дейч // ИМЭМО. – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imemo.ru/news/events/text/kitay-i-afrika-itogi-ekonomicheskogo-sotrudnichestva-poslednih-let> (дата обращения: 27.05.2023).

<sup>44</sup> Там же.

которых Китай играет важную роль, тем не менее считаю актуальным и непременно важным рассмотрение вопроса в контексте экономического взаимодействия стран треугольника США-Китай-Россия. Именно эти страны являются основными акторами мировой политики и экономики, что позволяет влиять на основные процессы мирового хозяйства, а также создавать глобальные тренды и определять повестку дня.

Начать хотелось бы со взаимодействия Китая и России. Китай для России главный торговый партнёр (в 2019 году двусторонний товарооборот впервые достиг 100 млрд долларов США<sup>45</sup>, по итогам 2021 товарооборот 130 млрд долларов США<sup>46</sup>, а Россия для Китая стала 11 по счёту торговым партнёром, теперь задача достичь отметки 200 млрд долларов США к 2024<sup>47</sup>), политический союзник (хотя у Китая только один союзник – это он сам, а у России – армия и флот, тем не менее по многим вопросам это действительно так), и вместе с тем в некотором роде – вызов. Очень сложно дружить с кем-то, кто во много раз тебя превосходит на экономическом поприще (к примеру, ВВП провинции Гуандун равен ВВП всей России на данный момент), так как закон рынка гласит: более крупный и конкурентноспособный акторов через слияние и поглощение других будет непрерывно расширять своё влияние. Россия также находится в десятке крупнейших получателей китайских инвестиций, а сам Китай один из крупнейших мировых инвесторов<sup>48</sup>. Но пусть даже Россия отстаёт от партнёров в экономическом плане, но это компенсируется, во-первых, теми стратегическими областями в которых Россия занимает уверенную позицию и как показывает практика, это очень разумная стратегия. Россия может оказывать

---

<sup>45</sup> Товарооборот России и Китая достиг ста миллиардов долларов / РИА НОВОСТИ. – 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/amp/20190605/1555297068> (дата обращения 27.05.2022).

<sup>46</sup> Экспорт и импорт во внешней торговле Китая с начала года выросли на 31% каждый // Интерфакс. – 2021. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/806972> (дата обращения 22.05.2022).

<sup>47</sup> Как Россия и Китай собираются нарастить взаимную торговлю до \$200 млрд / РБК. – 2022. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://amp.rbc.ru/rbnews/economics/05/02/2022/61fd2b419a7947752427d700> (дата обращения 27.05.2022).

<sup>48</sup> Ван Ин Исследование факторов, влияющих на поток прямых инвестиций Китая в соседние страны // Экономические отношения. – 2021. – Т. 11. №1. – С. 103–120. – doi: 10.18334/eo.11.1.111692 (<http://doi.org/10.18334/eo.11.1.111692>).

существенное влияние на ценообразование и на доступность для других экономик различных энергоресурсов и полезных ископаемых на мировых рынках, ибо является одним из крупнейших экспортёров и добытчиков таковых. А любое сырьё – это непосредственно «база» для производства, если нет конкурентноспособного в ценовом смысле сырья, нет и конкурентных цен, нет и прибыли. Во-вторых, Россия занимает лидирующую позицию в производстве продовольствия, в 2016 году доходы от продажи продовольствия превысили доходы от продажи оружия<sup>49</sup>, а в 2021 году продовольственные доходы превысили доходы нефтегазового сектора. А как написано в доктрине национальной безопасности Китая: «безопасность любой страны опирается на сельское хозяйство». И пусть некоторые эксперты говорят, что Россию в некоторых аспектах (например, в семенном фонде) полагается на иностранцев, факт остаётся фактом: сельскохозяйственный сектор России активно развивается, гарантируя продовольственную безопасность России и обеспечивая сильную позицию нашего государства на международном продовольственном рынке. И, наконец, Россия сильная военная держава, обладающая самым большим ядерным арсеналом в мире, новейшим гиперзвуковым оружием (ракеты Циркон, Сармат), системами ПВО, в том числе перехвата гиперзвуковых ракет (комплекс С-500), передовыми средствами радиолокационной борьбы, сильным флотом, оснащённым передовым вооружением, а также не менее внушительной авиации, включающую истребители пятого поколения и много чем ещё. Кроме всего прочего, Россия – постоянный член Совбеза ООН, самая большая страна мира, с колоссальным потенциалом и ресурсами. На этом фоне, экономический диспаритет с Китаем уже является не настолько драматичным. Нам тоже есть что предложить и от нас зависят в том числе [7].

Взаимодействие Китая и США в экономической сфере достаточно сильно: США для Китая третий торговый партнёр (оборот за 2021 682,3 млрд долларов США, причём сальдо не в пользу

---

<sup>49</sup> Bloomberg: доход России от сельского хозяйства превысил выручку от продажи оружия // Газета.Ru. – 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://m.gazeta.ru/business/news/2016/06/09/n\\_8743193.shtml](https://m.gazeta.ru/business/news/2016/06/09/n_8743193.shtml) (дата обращения: 27.05.2022).

США<sup>50</sup>), Китай для США также крупный партнёр (на 2020 год третий с точки зрения экспорта товаров и услуг из США 124 млрд долларов США, и первый торговый партнёр по импорту 457 млрд долларов США<sup>51</sup>). Также Китай крупнейший инвестор в экономику США. Всё это говорит о том, что страны уже прошли длинный путь развития торговых отношений, обладают тесной экономической и логистической взаимосвязью, имеют широкий спектр общих интересов. Более того именно США были инициатором создания из Китая «глобальной фабрики», открыли свой ёмкий рынок для китайских товаров ширпотреба в начале 1980-х годов. А Китай ловко этим воспользовался, стал проводить политику реформ и открытости, привлёк колоссальные инвестиции и восполнил существующие пробелы технологиях.

Несмотря на хорошие экономические показатели, между Китаем и США существуют серьёзные политические противоречия. В первую очередь это вопрос Тайваня, с которым США выстраивают дипломатические и торговые отношения, несмотря на видимую приверженность принципу «одного Китая». Также это поддержка сепаратизма в Китае, путём информационной компании США по вопросу нацменьшинства уйгуров. Кроме таких чувствительных моментов, США стремятся обуздать Китай в его стремлениях стать самой мощной по всем показателям государством. В том числе у Соединённых Штатов вызывает обеспокоенность усиление китайского влияния во всех регионах мира, и даже там, где они некогда были полноправными и безоговорочными хозяевами.

Азия – регион очень обширный в географическом смысле, очень разнообразный в культурном, и очень неравномерный в экономическом. Тут представлено множество крайне непохожих друг на друга стран, со своими амбициями и чаяниями, неодинаковым путём развития, различными верованиями, и ролью в регионе. Так есть Турция, Саудовская Аравия, Таиланд, Китай, Индия, Филиппины. Естественно, что при кардинальных отличиях большинства

---

<sup>50</sup> Экспорт и импорт во внешней торговле Китая с начала года выросли на 31% каждый // Интерфакс. – 2021. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/806972> (дата обращения: 22.05.2022).

<sup>51</sup> США | Импорт и Экспорт | Весь мир | Все товары | Стоимость (долл. США) // Tradeconomy.ru. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tradeconomy.ru/data/h2/UnitedStatesOfAmerica/TOTAL> (дата обращения: 27.05.2022).

стран региона говорить о каком-то единстве не приходится и вообще вряд ли все жители Азии идентифицируют себя жителями одного единого региона. В отличие от, например, Европы, где присутствует общий культурный компонент, а также существует мощное региональное объединение ЕС. Или же Региона ЛКА, где также прослеживается языковая, культурная, религиозная, ментальная взаимосвязь государств.

Следовательно, в рамках рассмотрения экономического взаимодействия Китая со странами Азии нельзя провести схожесть его подхода по отношению к целому региону аналогично рассмотренных ЛКА и Африки. Китай традиционно был державой региональной, ориентированной на взаимодействие со странами соседями. Исторически Китай также присоединял новые земли за счёт экономической и культурной экспансии вдоль своих границ. Сейчас взаимодействие Китая со странами Азии происходит в канве глобальной инициативы «Один пояс и один путь», по линии региональных организаций (ШОС), форумов (АТЭС), интеграционных объединений (АСЕАН), со странами участниками других интеграционных объединений (СНГ, ЕАЭС). В торгово-экономическом аспекте это взаимодействие активно проявляется со странами АСЕАН, товарооборот с которыми в 2021 году достиг 798,5 млрд долларов США<sup>52</sup>. АСЕАН – торговый партнёр Китая номер один.

Такие же проекты развивают и БРИКС, делают менее аморфным в плане Китая и наше ЕАЭС. А значит поиск совместных решений и выстраивания общей инфраструктуры ценностей и смыслов свяжет КНР и Россию ещё более ожидаемыми задачами единства и взаимного совершенствования.

Подписанные же 5 протоколов российско-китайского стратегического партнерства и растущего добрососедства ставят перед обеими сторонами задачи по диверсификации сырьевых и инновационных возможностей, разработки совместных взаимодополняемых и взаимоукрепляющих устройств, а так же в разработке и в модернизации устройств и единиц военной и космической техники для победы России в СВО и завершения перевооружения НОАК

---

<sup>52</sup> Экспорт и импорт во внешней торговле Китая с начала года выросли на 31% каждый // Интерфакс. – 2021. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/806972> (дата обращения: 06.06.2023).

(Народно-освободительной армии Китая) под стандарты Индустрии 4.0., как нового робото-гуманоидного уклада.

**Библиографический список к главе 9**

1. Ocean Solutions, Forest and land forecast development [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.oceanpanel.org/ocean-action/files/executive-summary-ocean-solutions-report-rus.pdf> (дата обращения: 21.04.2023).
2. Катасонов В. Религия денег / В. Катасонов. – М.: Сириус, 2014. – С. 38–46.
3. Харланов А.С. Создание нового цивилизационного уклада планеты Земля: переход к «зеленой экономике». Особенности и риски / А.С. Харланов, А.К. Хайретдинов, А.А. Бобошко // Инновации и инвестиции. – 2021. – №10. – С. 18–23. – EDN UMJJXE
4. Огородников Е. Мы выигрываем на их поле и по их правилам / Е. Огородников // Эксперт. – 2022. – №35 (1264) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://expert.ru/expert/2022/35/my-vyigrvayem-na-ikh-pole-i-po-ikh-pravilam/> (дата обращения: 24.04.2023).
5. Котлер Филипп. Маркетинг 5.0. Технологии следующего поколения / Филип Котлер, Сетиаван Айвен, Картаджайа Хермаван. – М.: Эксмо, 2023. – 272 с.
6. Китай-стратегический партнер и ценный сосед. Цивилизационный выбор и современные тренды кооперации: монография / А.С. Харланов, И.А. Максимцев, А.А. Бобошко [и др.]; отв. ред. С.В. Локтионов. – М., 2022. – 190 с.
7. Космос России: выбор будущего и основные тренды доминирования: монография / А.С. Харланов, М.М. Харламов, Р.В. Белый [и др.]; науч. ред. В.И. Крючков. – М., 2022. – 206 с. – EDN OUWIDA



## ГЛАВА 10

DOI 10.31483/r-107176

*Щанкина Любовь Николаевна*

### ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КРАСНОСЛОБОДСКОГО УЕЗДА ПЕНЗЕНСКОЙ ГУБЕРНИИ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА

**Аннотация:** глава посвящена хозяйственной деятельности крестьян Краснослободского уезда Пензенской губернии во второй половине XIX – начале XX века. Основу экономики населения Краснослободского уезда составляли земледелие и животноводство. Большую роль в их хозяйстве играло огородничество и садоводство. Выявлено, что на формирование хозяйственной деятельности населения уезда оказали влияние следующие факторы: природно-географический (наличие ресурсной базы), социально-экономический (возможности поставить продукты питания и изделия в другие регионы в связи с расширением сети железных дорог в Поволжье; совмещение трудовой и промысловой деятельности); этнический (этнохозяйственные традиции, межэтнические контакты).

**Ключевые слова:** Пензенская губерния, Краснослободский уезд, хозяйство, земледелие, животноводство.

**Abstract:** the article is devoted to the economic activities of peasants of the Krasnoslobodsky district of the Penza province in the second half of the XIX – early XX centuries. The basis of the economy of the population of Krasnoslobodsky district was agriculture and animal husbandry. Gardening and horticulture played a large role in their economy. It was revealed that the formation of the economic activity of the population of the county was influenced by the following factors: natural and geographical (availability of a resource base), socio-economic (opportunities to supply food and products to other regions in connection with the expansion of the railway network in the Volga region; combining labor and commercial activities); ethnic (ethno-economic traditions, interethnic contacts).

**Keywords:** Penza province, Krasnoslobodsky district, agriculture, agriculture, animal husbandry.

#### *Введение*

В Топографическом описании Пензенского наместничества отмечено, что «...крестьяне Краснослободского уезда, составляющие основную массу населения, главные жизненные потребности удовлетворяли «через хлебопашество, ткание сукна и прочую домашнюю экономию», «нужные для пропитания и одежды вещи» получали «через торговлю и мастерство» (слесарное и столярное).

Кроме того, они разводили у себя «...сады, состоящие из яблоневых, вишневых и сливовых деревьев», а также сажали «...капусту, огурцы, репу, свеклу, бобы, тыкву и лук», излишки которых шли на продажу [10].

Территория Краснослободского уезда составляла 361 170 дес., из которых под выгонами находилось 3 298, усадьбами – 8 866, лугами – 27 840, посевами – 258 869, лесом – 50 796 и неудобной земли – 11 501 дес [7, с. 150]. Город Краснослободск владел 2 906 дес. и 1 604 саж. земли, из которых 410 дес. и 222 саж. находилось под поселением, 1 278 сенокоса и 174 дес. пахотной земли [9, с. 25].

#### *Источниковая база и методы исследования*

Источниками выступили архивные данные, хранящиеся в Научном архиве Института этнологии и антропологии (НА ИЭА) РАН и Научно-исследовательском институте гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия (НА НИИ ГН), а также материалы Обзоров Пензенской губернии в период с 1880 по 1915 г. Законодательный материал, относящийся к теме, сосредоточен в «Полном собрании законов Российской империи». В ходе работы автор опирался на принцип историзма; использовались как общенаучные, так и традиционные для исторического исследования методы анализа и обобщения.

#### *Основные результаты*

Наиболее распространенной системой землепользования в XIX в. выступало трехполье, которое оставалось преобладающим вплоть до Октябрьской революции, и только в крупных кулацких и монастырских хозяйствах существовало многополье. Пахотная земля делилась между крестьянами узкими полосками, притом ежегодно происходил ее передел. По этой причине почва, переходя из рук в руки, не унавоживалась, истощалась и приносила низкий урожай. Орудия землеобработки были крайне примитивны [2, л. 32].

До середины XIX века хозяйство крестьян уезда в своей основе было замкнутым, натуральным. Помещики владели почти половиной всей удобной земли, наделы же государственных крестьян, хотя и были выше наделов удельных, не обеспечивали прожиточный минимум и составляли в Краснослободском уезде 2,7 десятины. В частности, крестьяне Новоямской волости в прошении конца XIX века писали, что их надел «...и мал, и плохого качества, так что и при хорошем урожае хлеба не хватает на круглый год» [1, с. 29–30].

В 1877 г. на крестьянский двор приходилось 10,5 десятины, в 1905 году – 7,5 десятины, в 1912 году – 6, 1 десятины [11, с. 206].

Несмотря на то, что урожай ржи в 1879 г. был низкий, население Пензенской губернии отправляло его за границу, где четверть ржи продавалась дороже 8 руб. [6, 1880, с. 8–9]. Многим селянам, постоянно нуждавшимся в деньгах, трудно было воздержаться от искушения и не продать свой хлеб по высокой цене, отчего немало людей, лишившись последних запасов, зимой оказались вынуждены покупать зерно у односельчан по завышенной цене.

Урожайность хлеба в уездах Пензенской губернии зависела от ряда причин: отсутствия в хозяйствах хороших семян и улучшенных орудий труда; падежа скота, имевшегося в ограниченном количестве; частых семейных разделов и ежегодных переделов полей по душам; а также определялась влиянием различных природных бедствий (градобитие, истребление посевов морозами, проливные дожди, поедание насекомыми и т. д.). Например, в 1879 г. в Краснослободском уезде градом было истреблено 2 022 дес. урожая на 39 570 руб. [6, 1880, с. 72], а в 1891 г. – 960 дес. на 6 800 руб. С 19 апреля по 20 мая 1891 г., с наступлением жары, когда температура поднималась до 30 градусов, 15 тыс. дес. озимых хлебов пропали, а яровые хлеба и травы находились в плохом состоянии [6, 1880, с. 1–2, 6]. В 1893 г. из-за засухи озимые в размере 10 000 дес. пришлось перепахать и засеять яровым хлебом; горох в значительных размерах повредила тля [6, 1894, с. 2–3]. Весной 1901 г., напротив, 320 из 500 дес. озимых посевов перепахали под яровые из-за раннего таяния снега, обильных дождей, а также разлива р. Мокши. Осенью этого же года от града пострадали 3 665 дес. разных злаков [6, 1901, с. 3–4].

В соответствии с Законом от 8 июня 1893 г. «Об утверждении правил о переделах мирской земли» право крестьян на проведение общих переделов ограничилось сроком в 12 лет [8, с. 425–426]. В связи с этим отмечалась крайняя небрежность в обработке полей, поскольку люди считали, что следует делить землю по наличным душам и на более короткие сроки. Так, в обзоре Пензенской губернии за 1901 г. указано: «...в Краснослободском уезде за 2–3 года до истечения срока передела земли, крестьяне совершенно прекратили удобрять поля по нежеланию предоставить удобренную ими

землю в пользу другого, а взамен получить землю худшего качества» [6, 1902, с. 3].

Состояние землевладения на исследуемой территории конца XIX века в архивных материалах охарактеризовано так: «...в Краснослободском уезде как принадлежащем к числу земледельческих... из общего пространства, земли более половины обращено в пахотные поля и засеивается по системе трехпольного севооборота. Почва земли разделяется рекою Мокшею: в одной половине уезда, по левую сторону Мокши – черноземная, а по другую с супесью и песчаная, а в некоторых местностях есть незначительная часть каменистой и известковой. Для обработки земли усовершенствованных орудий не заведено, исключая трех или четырех хозяйств, в которых хотя и есть плуги, но в самом незначительном количестве и употребляются они более для пашни или залежи. Жатвенных машин нет, для обделки же хлеба в некоторых имениях молотильные и веяльные машины заведены. Засеивается... из озимых хлебов исключительно рожь, озимая пшеница... в самом незначительном количестве, а из яровых первое место занимает овес. Из корнеплодов употребляется в посев картофель, который составляет 3 процента посевной площади...» [4, л. 169].

Таким образом, основной возделываемой культурой являлась рожь, в значительно меньшем объеме засеивались пшеница, ячмень, овес, просо, горох, гречиха. Лен и конопля крестьянами выращивались большей частью для личных потребностей, а их семена сбывались за пределы Пензенской губернии.

Для развития земледелия при Краснослободской земской управе в 1895 г. был создан склад земледельческих машин и орудий труда (плугов, сеялок, молотилок, веялок и сортировок, запасных частей и т. д.). Их отпуск в кредит и без процентов допускался на сумму от 25 до 250 руб. каждому, в зависимости от размера хозяйства и на срок до 3 лет. Кроме того, за наличный расчет и в кредит здесь продавались удобрения и семена, в том числе улучшенные. Выдача последних в кредит разрешалась на срок до 9 мес. В указанном году управа выписала орудий и семян на 5 490 руб. 28 коп.; продала в кредит орудий на 3 468 руб. 29 коп., семян – на 105 руб. 82 коп [6, 1902, с. 2].

Население, при этом нередко объединяясь по 2–3 человека, чаще всего обращалось в управу для покупки плугов. В результате

в Пензенской губернии их было продано свыше 300 шт. При Краснослободском складе общая выручка от продажи товара составила сумму 3 325 руб. [6, 1903, с. 3]. В 1906 г. по сравнению с 1895 сумма кредита сократилась до 15 руб. и выплачивалась в течение года [6, 1907, с. 2].

Согласно данным этнографической экспедиции, организованной РАН, «...в с. Старое Синдрово Краснослободского района плуги появились в начале XX в. Землю пахали деревянной сохой с двумя сошниками, которые изготовляли местные мастера». В с. Мамолоеве Рыбчинского района (ныне Ковылкинский район Мордовии), где плуги впервые отмечены в 1912 г. и покупались в г. Рузаевке, чаще использовались однолемешные орудия, чтобы можно было пахать на одной лошади. Сохи, служившие 10–15 лет, как правило, делались березовые, а ножки к ним – дубовые. Железные сохи известны с 1912–1918 гг. В с. Новом Линеве Рыбчинского района сакские одно- и двухлемешные плуги начали применять после 1914 г. Бороны в ходу были деревянные, четырехугольной формы (инзама – *моки.*) с железными зубьями (от 25 до 30 шт.) [3, л. 19, 24–25].

Значительное место в хозяйственном укладе крестьян Краснослободского уезда имело животноводство. Скот использовался в качестве тягловой силы для обработки полей, транспортировки грузов, служил поставщиком продуктов питания, материала для одежды, а также удобрений. В с. Мордовские Юнки, Волгапино, Курташки и т. д., где все население состояло из мордвы, как писал Н. В. Прозин, было развито «...скотоводство, попадаются также пчеловоды, наберется несколько торговцев, занимающихся продажей соленого мяса, а преимущественно говяжьего и бараньего сала. Следовательно, сельское хозяйство в двух своих отраслях заменяет для мордвы всякого рода промыслы и торговлю» [9, с. 35].

Лошади в Краснослободском уезде разводились в большей степени рабочей породы. Большинство крестьянских хозяйств страдали от недостатка тягловой силы и лишь немногие из них имели породистых лошадей. Только в 1879 г. по всей Пензенской губернии таковых было разведено улучшенной породы до 648 голов. На совершенствование коневодства земством в указанном году было ассигновано всего 1 500 руб., из них: Пензенскому и Краснослободскому уездам по 100 руб., Мокшанскому – 400, Ломовскому, Наровчатскому и Инсарскому уездам по 300 руб. [6, 1880, с. 11].

Увеличение животноводства уездными земствами достигалось за счет устройства случных пунктов, а также организации выставок лошадей (ежегодных, с выдачей денежных премий) и крупного рогатого скота. Например, в 1901 г. для улучшения и развития коневодства по ходатайству земств на разные пункты губернии приводились случные жеребцы из Починковской заводской конюшни Нижегородской губернии. Всего в Пензенской губернии подобных пунктов насчитывалось 41: из них в Пензенском и Мокшанском уездах по 2, Городищенском – 1, Керенском и Краснослободском – по 3, Наровчатском – 4, Нижнеломовском – 5 и в Саранском уездах – 13 пунктов. Пензенское земство выдавало благонадежным крестьянам ссуды на покупку случных жеребцов, тем самым добиваясь, чтобы их владельцы брали за случку назначенную управой цену [6, 1902, с. 4].

Краснослободское уездное земство крестьянам, по какой-либо причине лишившимся животных, выдавало на их приобретение ссуды с условием возврата без процентов в течение двух лет. На эти цели в 1901 г. было выделено 1 500 руб. В этом же году на покупку лошадей 16 крестьян получили кредиты на сумму 435 руб. [6, 1902, с. 8]. В 1902 г. для поощрения коневодства земства предоставили ссуды 7 безлошадным домохозяевам уезда на сумму 174 руб. [6, 1903, с. 8].

Крупный рогатый скот в Пензенской губернии был русской породы. Из-за недостатка естественных лугов коровы сеном почти никогда не кормились, а лишь соломой или соломенной резкой, посыпанной мукой и остатками молотыбы хлебов, мякиной и пр. Животные содержались исключительно для получения молока, которого надаивали мало, хотя жирного и хорошего качества; во время постов сбивали масло в основном на продажу [6, 1903, с. 8].

С целью улучшения молочного хозяйства Губернская земская управа ежегодно начиная с 1901 г. расходовала 300 руб. для найма квартиры и на разъезды мастера по молочному делу по территории губернии. Последний посещал домохозяйства, участвовал в приготовлении различных сортов масла, давал указания по сепарированию молока, по уходу за сепаратором, по рациональному кормлению и уходу за скотом, а также вел отчетность по скотоводству и молочному хозяйству [6, 1902, с. 8].

Овцеводство в Пензенской губернии являлось одной из наиболее распространенных и доходных отраслей сельского хозяйства. Об этом можно судить как по общему количеству овец, насчитывавшему в губернии в 1898 г. 783 038 голов, что составляло почти половину всего скота, так и по количеству шерсти, привозившемуся на ярмарки. Население также занималось разведением коз, поголовье которых ежегодно увеличивалось в связи со спросом на козий пух, используемый в качестве сырья при вязании пуховых платков [6, 1899, с. 8–9].

Свиноводство в губернии было развито слабее и в основном ориентировалось на продажу за границу, в меньшей степени – на внутреннее потребление. Покупка свиней за границу производилась через представителей экспортных фирм, проживавших в Пензе и уездах, а скуп щетины – особыми скупщиками, отправлявшими ее в Москву и на Нижегородскую ярмарку [6, 1899, с. 8–9]. В 1900 г. свиней насчитывалось 128 024 голов [6, 1901, с. 10]. В 1901 г. за пределы губернии из Краснослободского и Керенского уездов вывозились свиные туши и битые гуси; из Нижнеломовского – свиные туши в замороженном виде, из Чембарского – свиные туши, живые свиньи, гуси, утки и куры [6, 1902, с. 8].

Домашняя птица (гуси, куры) выращивалась в губернии лишь для домашнего потребления. Исключение составляли Краснослободский и Чембарский уезды, где разводили голландских гусей преимущественно для продажи. Перекупщики выгоняли отсюда «...целые гурты гусей в Москву и Петербург» [5, л. 300]. В 1890-е годы поголовье кур достигло значительных размеров в связи с экспортом яиц (в Ригу). В 1901 г. в упомянутые города и за границу куриных яиц было вывезено на сумму около 816 тыс. руб. [6, 1902, с. 8], в 1902 г. – на 434 тыс. 582 руб. [6, 1903, С. 9]. А в 1912 г. скупщиками было приобретено и отправлено из губернии яиц на сумму свыше 1 630 000 руб. [6, 1913, с. 8]. Утки и индейки в местных домохозяйствах отмечались редко, поскольку первым требовалось много корма, а вторым – тщательный уход.

Большое развитие в Краснослободске и его уезде получило садоводство и огородничество. Они выступали излюбленными занятиями местных жителей еще в XVIII в., в чем они преуспевали. Подобную продукцию можно было встретить на ярмарках и базарах далеко за пределами названной территории [10]. Так, согласно

имеющимся данным, «...яблоневые и вишневые сады уже в начале XVIII в. имели заметное значение в экономической жизни города. Так, в 1719 и 1720 гг. из Красной Слободы было вывезено в ближайшие города и уезды около 26 возов яблок. Отсюда вывозилось «много яблок хороших сортов» в Саранск, Нижний Ломов и на Нижегородскую ярмарку. Не случайно при включении Краснослободска во вновь создаваемую Пензенскую губернию ему был определен герб: в серебряном поле четыре сливовые ветви с плодами – символ садоводства. Поэтому его и зовут городом-садом» [1, с. 50].

В XIX веке в Краснослободске насчитывалось до 325 садов, которые занимали больше 142 дес., и свыше 32 дес. находилось под ягодными плантациями. Максимальная площадь крестьянских садов в Краснослободском уезде достигала 163 дес [7, с. 181]. С конца 90-х годов XIX века по примеру краснослободцев жители прилегающих к городу мордовских и русских селений также стали рассаживать яблони.

К началу XX века в уезде уже имелось около 1 000 садов общей площадью около 160 дес. Яблоки составляли важную статью дохода для краснослободских крестьянских семей. Плоды закладывались на хранение в погреба, притом существовало около десятка способов их замачивания. В урожайные же годы они развозились по соседним селам для обмена на картофель и капусту [1, с. 51]. Также в садах выращивали сливу, груши, вишню, черемуху, крыжовник и малину.

Подтверждение тому факту, что в Краснослободске садоводство имело большое развитие, мы находим и у Н.В. Прозина: «...здесь насчитывается 22 фруктовых сада. Владельцы садов говорят, что почва города способствует разведению фруктовых деревьев. Яблоки каждый год скупаются... приезжими торговцами. Много садов остаются не очищенными. В с. Жабье разводят в большом количестве терновник и вывозят оттуда терн возами на базары...» [9, с. 23].

Для распространения садоводства и подготовки садоводов в 1820 г. в Пензенской губернии было образовано училище соответствующего профиля. Почти ежегодно для распространения знаний среди крестьянского населения устраивались учительские курсы в этой области [6, 1899, с. 12].



Следует отметить, что в 1900 г. при 65 народных училищах имелись участки земли для сада и огорода, которые содержались учителями на их собственные средства. Выращивались здесь как плодовые деревья и ягодные кусты лучших сортов, так и огородные культуры. Учащиеся осуществляли уход за ними, а семена и молодые растения выдавались им бесплатно. При земском имении в с. Оброчном Краснослободского уезда (ныне Ичалковский район Мордовии) находился садовник, который по требованию землевладельцев и всех местных жителей был обязан являться для дачи советов по садоводству и огородничеству. За данную работу он от земства получал 300 руб. в год [6, 1901, с. 13–14].

Огородничеством население уезда занималось повсеместно в первую очередь для удовлетворения собственных потребностей, а избытки урожая продавались на местных базарах. Еще в середине XIX века Н.В. Прозин писал: «...огородничество развито меньше нежели садоводство, вследствие чего делается ввоз овощей из г. Темникова. Большая часть огородов расположена около реки Мокши в той части города, которая называется «Заречной слободою»... преимущественно разводится картофель» [9, с. 23]. Исключение составляли Ковыляй, Пурдошки и Ельники, где в большом количестве выращивалась капуста, в Шаверках – капуста и огурцы, в Ефаеве – капуста, морковь и огурцы, в Слободских Дубровках – зеленый лук. В одном из обзоров указывалось, что у жителей этих селений «...почти вся надельная земля занята под огородными культурами» [6, 1915, с. 6–7].

Овощи продавались в свежем виде на базарах, куда съезжались крестьяне и перекупщики из соседних уездов Нижегородской и Тамбовской губерний. Следует отметить, что на территорию Краснослободского уезда в больших количествах и за высокую цену привозился лук из Саранска и Пензы. Так, в Пензе лук продавался от 30 до 50 коп. за меру, а в г. Краснослободске – от 60 до 70 коп., весной же цена достигала до 1 руб. серебром [9, с. 38].

Рассматривая огородничество Краснослободского уезда, нельзя не упомянуть знаменитые «аксельские огурцы», которые выращивались в русском селе Аксел на р. Мокше, где данный вид промысла занимал существенное место в хозяйственном укладе не только русских, но и мордовских сельских жителей. По некоторым данным, огуречный промысел в Акселе возник еще в XVII в., а

продукция появилась на рынке в 70-е гг. XIX в. В 1898 г. аксельские огородники от продажи огурцов и их семян в разных городах России получали доход от 3 до 6 руб. за фунт [6, 1899, с. 11]; в 1901 г. от продажи огурцов было выручено 1 200 руб., капусты – 1 500 руб. [6, 1902, с. 9].

В начале XX века значительно распространилось выращивание овощей на продажу. Так, в отчете Краснослободской земской управы за 1910 г. было сказано, что «...в уезде огородничество развивается успешно, им занимаются преимущественно жители селений, лежащих близ р. Мокши, которыми в изобилии насаждаются капуста, огурцы, лук и морковь... По снятии продукты эти за удовлетворением своих потребностей идут в продажу, в особенности огурцы и капуста» [5, л. 268]. Согласно архивным данным, в с. Старое Синдрово помидоры появились только в 1950 г [3, л. 20].

В конце XIX века во многих населенных пунктах уезда функционировали свои центры торговли, открывались мелочные лавки, торгующие бакалейными товарами и необходимыми товарами заводско-фабричной промышленности. Краснослободские ярмарки славилась обилием овощей и фруктов, продуктов питания (чай, сахар). Так, в 1865 г., на реализацию было привезено разного товара на сумму 61 300 руб., а продано лишь на 6 200 руб. [9, с. 21]. Торговля служила для местного населения способом доставки главным образом необходимых жизненных товаров.

### *Заключение*

Таким образом, крестьянское хозяйство крестьян Краснослободского уезда представляло собой комплекс взаимосвязанных отраслей, основой которого выступали земледелие и животноводство. Наибольшее развитие получили промыслы, связанные с садоводством и огородничеством, которые стали известны не только на территории всего Поволжского региона, но и далеко за его пределами.

Анализ разнообразных источников позволил нам сделать вывод о том, что в развитии хозяйства значительную роль сыграли земства. Ими проводились культурно-просветительные мероприятия (чтение лекций и проведение бесед по вопросам техники и технологии, агрономии, животноводству и т. д.); создавались склады земледельческих машин и орудий труда; выдавались кредиты на приобретение домашних животных и образовывались случайные

пункты; организовывались ежегодные выставки лошадей и крупного рогатого скота с выдачей денежных премий; финансировались поездки мастеров по молочному делу, а также рациональному кормлению и уходу за скотом; для распространения садоводства образовывались училища и устраивались учительские курсы в этой области. В целом указанные мероприятия стимулировали формирование хозяйства, товарно-денежных отношений и благотворно сказывались на общей культуре населения.

***Библиографический список к главе 10***

1. Лузгин А.С. Жизнь промыслов: промысловая деятельность крестьян Мордовии во второй половине XIX – начале XX в. (этнокультурные аспекты) / А.С. Лузгин; науч. ред. В.И. Козлов. – 2-е изд., доп. – Саранск: Мордовское книжное издательство, 2007. – 228 с.
2. Научный архив Института этнологии и антропологии РАН. Личный архив Белицер В.Н. Культура мордвы (рукопись). Без Д., Б.г. 151 л.
3. Научный архив Института этнологии и антропологии РАН. Личный архив Белицер В.Н. Мордовская этнографическая экспедиция 1955 г. Дело №995. 59 л.
4. Научный архив Научно-исследовательского института гуманитарных наук. И-71. Обзор Краснослободского уезда Пензенской губернии. Сведения о промышленности Саранского, Инсарского и Краснослободского уездов на 1889 г. Б. г. 285 л.
5. Научный архив Научно-исследовательского института гуманитарных наук. И-1024. Фирстов И.И. Крестьянское хозяйство Мордовии в период капитализма (1801–1917). Б. г. 312 л.
6. Обзор Пензенской губернии... [по годам] / Пензенский губернский статистический комитет. – Пенза, 1880 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elib.shpl.ru/ru/nodes/37876-obzor-penzenskoj-gubernii-po-godam-penza-1880-1915> (дата обращения: 10.12.2022).
7. Пашкевич В.В. Плодоводство в Пензенской губернии, с приложением 76 рисунков и снимков и карты распространения плодоводства в Пензенской губернии / сост. В. Пашкевич. – Петроград: тип. В.Ф. Киришбаума, 1914. – 312 с.
8. Полное собрание законов Российской империи. Собрание третье. Том 13. 1893. – СПб., 1897. №9754. – С. 425–426.
9. Прозин Н.В. Город Краснослободск и Краснослободский уезд / Н.В. Прозин // Памятная книжка Пензенской губернии за 1865, 1866 и 1867 г. – Пенза: Типография Пензенского Губернского Правления, 1868. – С. 1–56.
10. Топографическое описание Пензенского наместничества / под ред. М.С. Полубоярова. 2011 [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: [http://www.suslony.ru/hist\\_librs/Penz\\_namest\\_opis.htm](http://www.suslony.ru/hist_librs/Penz_namest_opis.htm) (дата обращения: 11.11.2022).
11. Фирстов И.И. К вопросу о доходности крестьянского земледелия Мордовии в период капитализма / И.И. Фирстов // Вопросы экономики и эффективности сельскохозяйственного производства МАССР. Труды МНИИЯЛИЭ. Вып. 44. – Саранск: Мордовское книжное издательство, 1973. – С. 206–231.

Для заметок

*Научное издание*

**ЭКОНОМИКА И ПРАВО**

Монография

Коллектив авторов

Главный редактор *Э. В. Фомин*  
Компьютерная верстка *Е. В. Кузнецова*  
Дизайн обложки *Н. В. Фирсова*

Подписано в печать 21.06.2023 г.  
Дата выхода издания в свет 27.06.2023 г.  
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.  
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 10,0. Заказ 1400. 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