

Журнал «Казанский экономический вестник» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук, утвержденных ВАК РФ.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Научный консультант

Д.А. Таюрский, доктор физико-математических наук, профессор

Научный редактор

Н.Г. Багаутдинова, доктор экономических наук, профессор

Главный редактор

А.Р. Сафиуллин, доктор экономических наук, доцент

Члены редколлегии:

Ж.М. Аяпова, кандидат экономических наук, доцент, директор Бизнес-школы АО «Казахский гуманитарно-юридический университет» (г. Астана, Республика Казахстан);

В.И. Вагизова, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Х.Н. Кафтанджиев, доктор философских наук, профессор, Софийский университет «Св. Климент Охридски»;

Н.В. Киносьян, PhD, Университет Кардиффа (г. Кардифф, Уэльс, Великобритания), ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

И.А. Киришин, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

И.К. Кочар, PhD, Экономический университет во Вроцлаве (г. Вроцлав, Польша);

Л.И. Куликова, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Р.М. Марданшина, кандидат педагогических наук, доцент, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.Р. Масалимова, доктор педагогических наук, доцент, Институт психологии и образования, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.Н. Мельник, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

В.И. Питербарг, доктор физико-математических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»;

Е.Г. Попкова, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет»;

Л.Н. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

М.Р. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Н.З. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.Ю. Соколов, доктор экономических наук, доцент, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Б.В. Соколов, доктор технических наук, профессор, ФГБУН «Санкт-Петербургский институт информатики и автоматизации Российской академии наук»;

Е.В. Фахрутдинова, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.И. Шигаев, доктор экономических наук, доцент, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет».

Учредитель издания
ФГАОУ ВО
«Казанский (Приволжский)
федеральный университет»

Адрес редакции:

420012,
Республика Татарстан,
г. Казань,
ул. Бутлерова, д. 4.
Тел. 2-91-13-26

Электронная версия журнала
«Казанский экономический
вестник»
<http://www.ej.kpfu.ru>

Журнал включен
в Реферативный журнал
и Базы данных ВИНИТИ.
Сведения о журнале
ежегодно публикуются
в международной справочной
системе по периодическим
и продолжающимся изданиям
“Ulrich’s Periodicals Directory”
Договор с ВИНИТИ
R0181/034-06

Редакторы:

Е.А. Волошина
Р.Р. Аубакиров

Компьютерная верстка:

А.И. Галиуллина

Основан в 2005 году

Зарегистрировано в федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-48457 от 31 января 2012 г.

Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 7,9. Тираж 500 экз.
Дата выхода в свет: 05.12.2022. Заказ 72/12.
© Институт управления, экономики и финансов КФУ, 2022
Отпечатано в типографии
Издательства Казанского университета
Адрес издателя: 420008, г. Казань,
ул. Профессора Нухина, 1/37
тел. (843) 206-52-14 (доп. 1705), 206-52-14 (доп. 1704)
Свободная цена

Точка зрения авторов может не совпадать с позицией редакции. Рукописи рецензируются и не возвращаются. При перепечатке ссылка на «Казанский экономический вестник» обязательна.

The journal "Kazan economic vestnik" is included into the list of the leading reviewed scientific journals and editions, in which main scientific results of candidate and doctoral dissertations, approved by State Commission for Academic Degrees and Titles, must be published.

EDITORIAL BOARD

Scientific Adviser

D.A. Tayurskii (Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Full Professor)

Science Editor

N.G. Bagautdinova (Doctor of Economic Sciences, Full Professor)

Editor-in-chief

A.R. Safullin (Doctor of Economic Sciences, Docent)

Members of the Editorial Board:

Zh. Ayapova (Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Head of the Business School 'Kazakh Humanitarian Law University', Astana, The Republic of Kazakhstan)

V. Vagizova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

Kh. Kaftandzhiev (Doctor of Philological Sciences, Full Professor, Sofia University "St. Kliment Ohridski")

N. Kinoshyan (PhD, Cardiff University, Cardiff, Wales, United Kingdom, Kazan (Volga region) Federal University)

I. Kirshin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

I. Kochar (PhD, Wrocław Economic University, Wrocław, Poland)

L. Kulikova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

R. Mardanshina (Doctor of Pedagogic Sciences, Associate Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Masalimova (Doctor of Pedagogic Sciences, Associate Professor, Institute of Psychology and Education, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Melnik (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

V. Peterburg (Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Full Professor, Lomonosov Moscow State University)

E. Popkova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Volgograd State Technical University)

L. Safullin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

M. Safullin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

N. Safullin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Sokolov (Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

B. Sokolov (Doctor of Engineering Sciences, Full Professor, St. Petersburg Institute for Informatics and Automation of the Russian Academy of Sciences)

E. Fakhrutdinova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Shigaev (Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

Founder of the edition
Kazan (Volga region)
Federal University

Editors Office address:

420012,
Tatarstan Republic,
Kazan, 4 Butlerov st.
Tel. 2-91-13-26

Internet version of the journal
"Kazan economic vestnik"
<http://www.ej.kpfu.ru>

The journal is included in the abstracting journal and VINITI database. The information about the journal is annually published in the international reference system on periodical and continuing publications "Ulrich's Periodicals Directory". Agreement with VINITI RO181/034-06

Editors:

E.A. Voloshina
P.P. Aubakirov

Computer lead out:

A.I. Galiullina

Founded in 2005

The journal is registered by the Federal Supervising Service on observance in the sphere of communication, information technologies and mass communications.
Registration certificate: of January 31, 2012.

Format 60x84/8. Circulation 500 copies.
Release date 05.12.2022. Order № 72/12.
© Institute of Economics and Finance KFU, 2022
Printed at the publishing house of the Kazan University
Publisher address: 420008, Kazan, 1/37 Professor Nuzhin Str.
Tel. (843) 206-52-14 (1705), 206-52-14 (1704)
Free price

The authors' view point may not coincide with the opinion of the Editorial Board.
The manuscripts are reviewed and are not returned.
When reprinted the reference to «Kazan economic vestnik» is required.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Л.Б. Сунгатуллина, Л.Х. Исламова.

Исторические предпосылки и современные
тенденции развития стратегического
ценообразования 5

А.И. Юдина, А.Р. Сафиуллин.

Бережливое производство в разработке
программного обеспечения 17

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

С.И. Грудина. Методы формализации
и оценки нематериального капитала региона:
управленческий аспект 21

Ф.Б. Михайлов, Д.А. Мясников,

Б.И. Фахрутдинов. Управление персоналом
в условиях внедрения гибридных
технологий 26

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Н.А. Нзенге. Государственно-частное
партнерство как модель финансирования
публичных инфраструктурных проектов
развивающихся стран 33

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Д.М. Шакирова, Э.А. Баглаева,

К.Э. Тимурғалиева, Я.А. Фецюх,

Г.А. Рахимова, В.И. Скрябина.

Анализ методов финансового
планирования 38

К.Н. Шакирзянов, Р.Ш. Тухватуллин,

Е.Ю. Ветошкина. Актуальные вопросы
бухгалтерского учета запасов в соответствии
с ФСБУ 5/2019 «Запасы» 44

Г.Р. Муртазина, Э.И. Булатова,

А.А. Журахонов. Оценка влияния
глобальных финансовых кризисов 1998 г.
и 2008–2009 гг. на национальную
экономику 50

ВОПРОСЫ

ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

А.К.Н. Альмахмуди, Д.В. Юрков.

Управление развитием человеческого
капитала в достижении организационного
совершенства 57

МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО

О.М. Коробейникова, Э. Лама.

Маркетинговые инновации как инструмент
конкуренции в сфере общественного
питания 62

CONTENTS

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

L.B. Sungatullina, I.Kh. Islamova.

Historical background and modern trends
in the development of strategic pricing..... 5

A.I. Yudina, a.R. Safullin.

Lean production in development software..... 17

REGIONAL ECONOMY

S.I. Grudina. Methods for formalizing
and assessing the intangible capital of the region:
management aspect 21

F.B. Mikhailov, D.A. Myasnikov,

B.I. Fakhrutdinov. Personnel management
in the context of the introduction of hybrid
technologies 26

WORLD ECONOMY

N.A. Nzenguet. Public-private partnership
as a financing model for public infrastructure
projects in developing countries 33

FINANCE AND CREDIT

D.M. Shakirova, E.A. Baglaeva,

K.E. Timurgalieva, Y.A. Fetsyukh,

G.A. Rakhimova, V.I. Scryabina.

Analysis of financial planning methods..... 38

K.N. Shakirzyanov, R.Sh. Tukhvatullin,

E.Yu. Vetoshkina. Topical issues of inventories
accounting in accordance with FSBU 5/2019
“Inventories” 44

G.R. Murtazina, E.I. Bulatova,

A.A. Zhurakhonov. Assessment of the impact
of the global financial crises of 1998 and
2008–2009 on the national economy 50

ISSUES OF HUMAN CAPITAL

A.K.N. Almahmodi, D.V. Yurkov.

Managing human capital development
in achieving organizational excellence 57

MARKETING AND SOCIETY

O.M. Korobeynikova, E. Lama.

Marketing research as a tool for successful
competition in the sphere of public catering..... 62

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.5

Л.Б. СУНГАТУЛЛИНА,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Л.Х. ИСЛАМОВА,
аспирант
Центр перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье раскрыта роль ценообразования на этапе технологической и цифровой трансформации экономической модели мирового хозяйства. Выявлены актуальные причины сближения и взаимозависимости организаций и отраслей в масштабе национальных экономик. Показан рост интереса первичных субъектов экономики к вопросам ценообразования в целом и стратегического ценообразования в частности. Выделены три направления в области стратегического ценообразования, в которых сконцентрировано большинство современных исследований в этой сфере. Сформулирован и обоснован авторский взгляд на теорию цены с позиции отношений эквивалентности. На основе исследования трактовки понятия «стратегия ценообразования», анализа теории цены в контексте смены технологических укладов выделены этапы и современные направления изменения системы ценообразования с учетом уровня развития производства, базирующиеся на отношениях транзитивности и конвергентности. Сформулировано понятие конвергентной стратегии ценообразования и определены ее целевые установки с учетом вектора развития издержек на этапах жизненного цикла продукта. Обозначены современные подходы к формированию ценовой стратегии. Представлен механизм формирования цены на продукт с точки зрения конвергентной стратегии ценообразования при принятии управленческих решений по сохранению и расширению доли рынка и роста прибыли.

Ключевые слова: теория цены, технологический уклад, стратегия цены, отношения эквивалентности, отношения транзитивности, конвергентное управление, стратегическое ценообразование, стратегический менеджмент, конкурентное преимущество, доля рынка.

Цифровой вектор технологической трансформации национальных экономик предопределяет формирование иного типа организации, что предполагает генерацию в управленческий контур целей и задач, связанных с выработкой и принятием ценовых решений. Развитие информационно-коммуникационных технологий принципиально изменяет процесс сбора и обработки данных, что создает информационную базу для обоснования управленческих решений в области ценовой политики организации даже в условиях неопределенности,

возникающей в производственно-финансовой деятельности экономического субъекта.

По мнению одного из специалистов в области ценообразования И.В. Липсица [15], в современных политико-экономических условиях в развитых экономиках наблюдается повышенный интерес к вопросам ценообразования. Основными факторами такого интереса, по мнению зарубежных специалистов, выступают две тенденции: формирование негативного синергического эффекта от масштабной сегментации товарного рынка и его

насыщения, а также снижение рентабельности продаж [15].

Аналогичного мнения придерживается и Ф.С. Извеков, отмечая, что сегодня, несмотря на высокий потенциал стратегического ценообразования в плане формирования конкурентных преимуществ экономического субъекта перед другими организациями, в России имеется немного предприятий, способных выстраивать собственную политику ценообразования [10]. Л.Ю. Арипова также подчеркивает, что достижение максимальной прибыльности от реализации товаров и услуг возможно лишь при помощи современных способов стратегического ценообразования [1].

Изучение научной литературы позволяет констатировать, что исследования в области стратегического ценообразования сконцентрированы в трех направлениях. Содержание первого направления базируется на определении возможностей стратегии ценообразования в реализации вектора снижения затрат. Второе направление основывается на оценке роли и места стратегического ценообразования в маркетинговой деятельности, формировании спроса, максимизации прибыли. Третье направление сосредоточено на этапах разработки стратегий ценообразования и классификации их по различным признакам. Основные подходы к интерпретации стратегических аспектов ценообразования представлены в табл. 1.

Систематизация позиций исследователей позволяет сделать вывод, что сторонниками первого направления в понимании стратегических аспектов ценообразования являются М.М. Бутакова, П.Р. Кругман, М. Рамануджама, Г. Таке и др. К числу последователей второго направления в трактовке стратегического ценообразования относятся И.П. Волынская, Х.Н. Гизатуллин, А.В. Колесников, Е.А. Мишенина, Н.Ф. Небурчилова и др. А.Т. Алиев, В.Н. Боробов, В.В. Лизовская, Е.Ю. Михайлова, Н.С. Трубицына являются представителями третьего направления исследований в области стратегического ценообразования. Тем самым область понятийного аппарата стратегического ценообразования представлена разными точками зрения, но объединяющим является то, что

стратегическое ценообразование – это процесс формирования цены, основанный на планах и прогнозах, для достижения конкурентного преимущества на рынке. Отметим, что зарубежные специалисты [40, 41, 42, 44, 45], как и отечественные ученые, считают, что вопрос целесообразности применения теории цены в стратегическом ценообразовании требует своего углубленного исследования, и выражают свои позиции.

Одни исследователи, такие, как Дж. Гэлбрейт [6], А.В. Ковалев [11], М.В. Марн, Э.В. Регнер, К.К. Завада [23] и др., полагают, что применять теорию цены в стратегическом ценообразовании не имеет смысла, так как прогнозная цена находится в зависимости от многочисленных факторов, часто устанавливающих противоречивые взаимосвязи и, как следствие, не отражающих реальных отношений в рыночной системе ценообразования.

В то же время ряд ученых, например, Дж.Л. Дейли [7], Р.Дж. Долан, П.А. Домкин, Т.Т. Нэгл [26], Л.Н. Орлова [11], Э.А. Оздова [34], Г. Саймон [8], С.М. Соколов [11], Т.Н. Соснина [32] и др., признают продуктивность использования концептуальных положений теории цены в качестве обязательного элемента механизма стратегического ценообразования в процессе функционирования товарных рынков. Несмотря на то, что позиции вышеуказанных ученых, придерживающихся противоположных точек зрения, имеют рациональное начало, они отличаются и определенной ограниченностью видения ситуации. Неоднозначность и разнонаправленность подходов к вопросу о соотношении теории и практики в области ценообразования заложена уже в самом понимании сущности категории «ценообразование». Именно по этой причине среди специалистов широко распространено упрощенное представление об этом понятии. В частности, нередко под ценообразованием подразумевают некий процесс формирования новой цены, а также обоснование изменений существующей цены [13]. На наш взгляд, оптимальной позицией относительно понимания экономической природы ценообразования в условиях технологической трансформации

Основные трактовки понятия «стратегия ценообразования»

Автор	Основное положение
А.Т. Алиев, В.Н. Боробов	Стратегия ценообразования предусматривает последовательные шаги в данной сфере для достижения поставленной цели – обеспечения для фирмы конкурентных преимуществ, направления которых определяются ценовой политикой [2]
М.М. Бутакова	Закон стратегического ценообразования гласит, что разные клиенты наделяют ваш продукт или услугу разной ценностью. Главными факторами ценовой стратегии являются завоевание лояльности потребителя, снижение расходов на продажу и, конечно же, увеличение прибыльности [4]
И.П. Волынская, Е.А. Мишенина, Н.Ф. Небурчилова	Стратегия ценообразования – выбор организацией определенной динамики изменения цены продукта, направленный на получение наибольшей прибыли за определенный период [23]
Х.Н. Гизатуллин	Исходя из результатов сравнительного анализа по признаку функциональной соподчиненности, ценовая стратегия является подчиненной по отношению к конкурентной [5]
А.В. Колесников	Ценовая стратегия представляет собой определение организацией из всех возможных направлений и действий главных, могущих обеспечить достижение поставленной цели в каждом временном промежутке и в прогнозируемом будущем [12]
П.Р. Кругман	Стратегия ценообразования – это результат взаимодействия эффектов с возрастающей отдачей и снижением торговых издержек как фактор ценовых различий – некое диффузионное явление, порождающее так называемый трансфертный эффект. Важным в этом процессе является создание условий для несовершенной конкуренции, при которой производители могут влиять на цену своих товаров и обеспечивать обратно пропорциональную зависимость объема продаж и цены [13]
В.В. Лизовская	Структурированные этапы стратегических ценовых решений организации являются одинаковыми как для процесса разработки ценовой политики, так и ценовой стратегии [15]
Н.С. Трубицына, Е.Ю. Михайлова	Стратегия ценообразования представляет собой совокупность методов и факторов, которые используются организацией в процессе расчета цен на продукты либо услуги. С ориентацией на базовые стратегии М. Портера стратегические решения фирм и корпораций, как правило, отражают одну из трех стратегических инициатив: лидерство, дифференциация, концентрация [20]
М. Рамануджама, Г. Таке	Стратегия ценообразования – максимизация цен, когда компания получает наибольший доход путем уменьшения постоянных затрат и пересмотра переменных в сторону минимизации [27]
Е.А. Цалкович	Будущая цена как баланс интересов покупателей, продавцов и конкурентов. Установление цены происходит зачастую без обоснования, ее корректировка происходит только в случае глобальных изменений производственного или маркетингового характера [37]

национальных экономик и включения в управленческий контур целей и задач, связанных с выработкой и принятием ценовых решений, является осмысление содержания цены как важнейшего структурного элемента рыночной экономики.

Поэтому понимание генезиса стратегического подхода к ценообразованию предполагает проведение систематизации теории цены применительно к периодизации технологических укладов. Такая постановка вопроса объяс-

няется тем, что цена с позиции поступательного развития мировой экономики формируется как некий результат влияния производств, имеющих единый технический уровень и развивающихся синхронно, при условии опережения появления новых технологий, в сравнении с их массовым прототипированием. Подходы к ценообразованию с учетом взаимосвязи теории цены с уровнем развития производства представлены в табл. 2.

Взаимосвязь теории цены с уровнем развития производства

Представитель научной школы	Вклад в теорию цены	Уровень развития производства
Уильям Петти (1623–1687)	Трудовая теория стоимости. Три вида цены: 1. Естественная цена. 2. Искусственная цена. 3. Политическая цена. Полагается, что нормативной величиной стоимости является труд	Принятый во временной классификации так называемый первый технологический уклад (1770–1830 гг.). Основной ресурс – энергия воды.
Адам Смит (1723–1790)	Трудовая теория потребительной стоимости. Пять видов стоимости: 1. Потребительная стоимость. 2. Меновая стоимость. 3. Стоимость как результат доходов от факторов производства. 4. Рыночная цена. 5. Реальная цена	Главная отрасль – текстильная промышленность. Ключевой фактор – текстильные машины
Давид Рикардо (1772–1823)	Цена есть меновая стоимость товара, выраженная в деньгах. Разделение понятий «стоимость» и «цена»	Второй технологический уклад (1830–1880 гг.). Основной ресурс – энергия пара, уголь.
Жан-Батист Сэй (1787–1832)	1. Труд создает часть стоимости, равную оплате труда. 2. Земля создает часть стоимости, равную земельной ренте. 3. Капитал создает часть стоимости, равную прибыли	Главная отрасль – транспорт, черная металлургия. Ключевой фактор – паровой двигатель
Ойген фон Бем-Баверк (1851–1914)	Австрийская школа. Ценность вещи определяется ее предельной полезностью	Третий технологический уклад (1880–1930 гг.). Основной ресурс – электроэнергия.
Карл Менгер (1840–1921)	Австрийская школа. Предельная полезность зависит от: 1. Запаса (редкости) блага (зависимость обратно пропорциональная). 2. Интенсивности потребности в благе (зависимость прямо пропорциональная)	Главные отрасли – тяжелое машиностроение, связь, электротехническая, радиотехническая промышленность.
Альфред Маршалл (1842–1924)	Кембриджская школа. 1. Короткий период (месяц, квартал) – рыночная цена определяется в основном спросом. 2. Период до года – цена определяется объемом спроса и предложения. 3. Период более года – цена определяется издержками производства. В условиях совершенной конкуренции цена определяется соотношением спроса и предложения	Ключевой фактор – электродвигатель

Продолжение табл. 2

Эдвард Чемберлин (1899–1967)	Неоклассицизм. Рассматривает ценообразование для монополистической конкуренции. Цена на монопольном рынке выше, чем на конкурентном	Четвертый технологический уклад (1930–1970 гг.). Основной ресурс – энергия углеводородов, начало ядерной энергетики.
Джоан Робинсон (1903–1983)	Кейнсианство. Рассматривает цену в структуре рынка, когда два или более продавца конкурируют на рынке, обладая некоторым контролем над ценой. Делает упор на манипуляции ценой со стороны монополиста	Основные отрасли – автомобилестроение, цветная металлургия, нефтепереработка. Ключевой фактор – двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия

Проведенный ретроспективный анализ теории ценообразования (табл. 2) позволяет сделать вывод, что базовой точкой отсчета является создание трудовых теорий стоимости и потребительской стоимости. Изначально А. Смит определяет цену как количество труда [3]. Однако в 60-х гг. XVIII в. стоимость товара перестает определяться характеристиками трудовой деятельности. Этот факт привел А. Смита к пониманию необходимости трехфакторной (труд, капитал и земля) оценки стоимости товара, что отражено в его более поздних публикациях.

Логическим продолжением теории трудовой стоимости У. Петти, А. Смита, Д. Риккардо является теория трудовой стоимости К. Маркса, базирующаяся на концепции абстрактного труда, что в конечном итоге формирует его двойственность. Марксистская теория в механизме ценообразования уравнивает труд с другими факторами производства – капиталом и землей, т. е. устанавливает отношения эквивалентности. На наш взгляд, это справедливо для обобщенного анализа теории цены.

При проведении детального анализа теории цены целесообразно опираться на транзитивное отношение, при котором если один элемент определенным образом упорядоченной пары соотносится со вторым, а второй элемент другой упорядоченной пары – с третьим, то и первый элемент соотносится с третьим, и совместно они образуют третью упорядоченную пару. Иными словами, при разном уровне развития факторов производства должны устанавливаться

транзитивные отношения между капиталом, землей и трудом в цене продукта.

В индустриальных экономиках транзитивные отношения формирует капитал – первый элемент упорядоченной пары, вторым элементом выступает труд, а третьим – земля, следовательно, первый элемент соотносится с последним, вследствие чего образуется третья упорядоченная пара: капитал – земля.

Маржиналисты австрийской школы полагают, что стоимость продукта определяется его полезностью. В частности, А. Маршалл в своих работах вполне доказательно отдает приоритет издержкам производства в формировании цены. Причем, особо подчеркивается обратно пропорциональная зависимость между продолжительностью периода, принятого в расчет, и влиянием спроса на стоимость [16]. Например, в долгосрочном периоде цену определяют издержки производства. Согласно А. Маршаллу, установление рыночного равновесия вследствие воздействия различных факторов определяется длительностью рассматриваемого периода: краткосрочного либо долгосрочного [17]. Впоследствии эта точка зрения находит свое отражение в работах Э. Чемберлина [36].

На наш взгляд, в условиях функционирования современных экономических систем данное утверждение А. Маршалла представляется спорным, поскольку классическая и неоклассическая школы используют преимущественно методы микроэкономического анализа, изучая устройство экономики с точки зрения изолированного рационального субъекта.

Положение классического и неоклассического направлений о саморегулировании экономической системы вследствие высокой эффективности рыночного механизма ставится под сомнение кейнсианским макроэкономическим учением, которое исследует экономическую систему в условиях неопределенности. В противовес Э. Чемберлину Дж. Робинсон также рассматривает механизм формирования цены, но определяет его в большей степени как результат «ручного управления» рынка несовершенной конкуренции, следствием которого является занижение ставок оплаты труда в результате монополии на рынке труда.

Систематизированные в табл. 2 положения эволюции теории цены и их связи с уровнем развития производства, позволяют сделать вывод о том, что современное развитие ценообразования должно включать результаты экономической мысли неоклассической, марксистской и некейнсианской школ и учитывать тот факт, что стратегические инициативы занимают небольшое место в процессе ценообразования, ориентированного на предполагаемую динамику цен конкурентов, и своих собственных затрат.

Как правило, формирование реальных стратегических показателей цены происходит при выпуске нового продукта или возникновении кризисных ситуаций. Генезис теории цены позволяет выделить два наиболее реальных направления ее развития: первое направление – транзитивное, второе – конвергентное. Концептуальные положения закономерного изменения теории цены с учетом уровня развития производства представлены в табл. 3.

На наш взгляд, транзитивная стратегия ценообразования выстраивается в постиндустриальных обществах – современных государствах пятого технологического уклада, в которых произошла научно-техническая революция и где основные богатства создаются как в индустриальной, так и в непродуцирующей сферах. В этом случае транзитивные отношения формируют преимущественно интеллектуальный и творческий труд – первый элемент упорядоченной пары, второй элемент – капитал, третий – земля. Следовательно, пер-

вый элемент соотносится с третьим и совместно они образуют третью упорядоченную пару: труд – земля. В контексте этих изменений трудовая стоимость и, следовательно, цена меняют свой характер.

По нашему мнению, подобные трансформации в плане развития теории ценообразования, обуславливаясь отношениями транзитивности на текущий исторический период, создают условия для создания предпосылок формирования и развития конвергентного направления в стратегическом подходе к ценообразованию. Как видно из табл. 3, оболочка шестого технологического уклада [8] сформировалась в результате четвертой промышленной революции, ключевые составляющие которой включают конвергентно ориентированные решения в сфере инфо-, био-, нано-, и когнитивных технологий [37], глобальных компьютерных сетей, искусственного интеллекта. Отметим, что конвергентная ориентированность технологических инноваций в шестом технологическом укладе формируется как результат не только изменения продуктов и средств их производства, а также интеграции транспортно-логистических систем и каналов их распределения в промышленном цикле товара.

Вместе с тем процессы, происходящие в экономике, имеют турбулентный характер с высокой степенью конфликтности социально-экономических процессов. В этих условиях актуальными становятся процессы сближения, взаимозависимости и взаимонастройки организаций и отраслей в масштабе национальных экономик, другими словами, обостряются проблемы интеграции и конвергенции. Данная позиция авторов подтверждается отечественными учеными Н.Р. Молочниковым [21], М.Р. Сафиуллиным [31], О.Ю. Челноковой [39]. Трансферт конвергентного стратегического менеджмента предполагает диффузию его основных положений в другие деловые (функциональные) стратегии, прежде всего процесс формирования цены, что обусловлено системообразующей ролью ценообразования в зарождении новых экономических циклов и укладов [35].

Таблица 3

Современные направления развития теории цены с учетом уровня производства

Направление развития теории цены	Основное содержание	Уровень развития производства
Транзитивная стратегия ценообразования	<p>Стратегическое ценообразование базируется на отношениях транзитивности, т. е. на применении производственной функции (ПФ). ПФ – это результат регрессионного анализа в мультипликативном виде: $Y = F(K, L)(1)$, где Y – выпуск продукта в стоимостном выражении, K – капитал (основные фонды) в стоимостном выражении, L – персонал (работающие).</p> <p>Выпуск продукции есть функция от затрат ресурсов (фондов и труда).</p> <p>Транзитивность выделенных в формуле (1) переменных выражается через их отношения, для этого в общем виде используются три объекта – A, B и C (знак – «>» читается как «не хуже, чем...») или как «лучше, чем...»): если $A > B \cap B > C$, то $A > C(2)$.</p> <p>С позиции транзитивности отношений из формулы (2) видно, что:</p> <p>1) если в получении продукции Y соблюдается преобладание по важности основных фондов K над персоналом L, то это характерно для индустриального общества;</p> <p>2) если персонал L преобладает над основным фондом K, то это характерно для аграрных государств</p>	<p>Пятый технологический уклад (1971–2019 гг.).</p> <p>Базовый ресурс – атомная энергетика.</p> <p>Базовые виды деятельности (отрасли) – микроэлектроника, IT-технологии, телекоммуникационное обеспечение, освоение космоса.</p> <p>Ключевой фактор – микроэлектронные компоненты и чипы.</p> <p>Результаты уклада – индивидуализация производства и потребления.</p> <p>Достижения – глобализация, скорость коммуникаций и перемещений</p>
Конвергентная стратегия ценообразования	<p>Стратегическое ценообразование основывается на концепции конвергентного управления, позволяющего находить единственно точное решение задачи определения стратегической цены. Первоначальным этапом стратегического ценообразования является необходимость выявления в структурных элементах цены и формирующих ее бизнес-процессов, в наибольшей степени удовлетворяющих критериям конвергентного менеджмента, с учетом приоритетного технологического уклада, перспектив его развития в той или иной фазе жизненного цикла продукта и экономического цикла целом</p>	<p>Шестой технологический уклад (2020-е гг. и далее).</p> <p>Базовые факторы – роботы, виртуальная реальность, альтернативная энергетика, развитие искусственно-интеллекта, полуавтоматические системы стратегического управления, распределенная финансовая система</p>

С этих позиций конвергентная стратегия ценообразования представляет собой обоснование и разработку механизма определения цены производимого экономическим субъектом продукта. Этот механизм включает в себя выбор и оценку вероятной динамики исходной цены, максимально соответствующей целям деловой стратегии экономического субъекта для сближения целеустановок бизнеса с ключевыми

факторами приоритетного технологического уклада, экономического цикла и жизненных циклов организации и продукта в цифровом пространстве.

С нашей точки зрения, конвергентная ценовая стратегия представляет собой определение экономическим субъектом действий при ценообразовании отдельного продукта – из всех возможных вариантов, позволяющих дости-

гать поставленной цели на каждом конкретном отрезке времени и в прогнозном периоде. Поэтому конвергентная ценовая стратегия имеет многокомпонентную структуру, выстраиваемую с учетом целей производственной и маркетинговой стратегий, а также того или иного этапа жизненного цикла продукта во избежание излишних затрат организации либо потери доли рынка. Нами выработаны целевые установки конвергентной стратегической цены на продукт с учетом жизненного цикла продукта и вектора издержек.

На этапе внедрения продукта на рынок целью конвергентной стратегической цены выступает создание условий для формирования спроса на него, что будет сопровождаться высокими расходами на:

- подбор и обучение персонала по управлению продуктовыми потоками;
- организацию продвижения продуктовых потоков (формирование сбытовых каналов);
- рекламу (административные расходы).

На этапе роста целью конвергентной стратегической цены является снижение объема продаж конкурентов, уменьшение ценового дисбаланса за счет положительного влияния на снижение уровня издержек, зависящих от объемов деятельности.

На этапе зрелости продукта целью конвергентной стратегической цены выступает создание условий для сохранения рынка, при этом затраты на организацию продвижения продукта (сбытовые каналы) снижаются, но в связи с ростом объема продаж возрастают транспортно-логистические затраты и расходы на предпродажный и послепродажный сервис.

На этапе спада целевой установкой конвергентной стратегической цены выступает минимизация затрат для сохранения рыночной доли за счет увеличения внимания дистрибьюторов к товару, сокращения ненужного посредничества в сбытовых каналах, защиты рынка от появления новых конкурентов, перепозиционирования товаров как на рынке, так и в каналах сбыта, при том, что транспортно-логистические затраты и сервисные расходы будут оставаться относительно высокими.

Таким образом, современный конвергентный подход к формированию ценовой стра-

тегии может служить основой при принятии управленческих решений по каждому конкретному виду продукта. Выработанные на долговременную перспективу цели в ценообразовании позволяют сформировать объем стратегической прибыли и долю рынка, а также включать определенный финансовый и временной резерв для продолжительного влияния на конъюнктуру рынка.

Литература

1. *Арипова Л.Ю.* Формирование конкурентных преимуществ компании на мировом рынке // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства: сборник научных трудов конференции (Симферополь, 5 апреля 2019 г.): в 2 т. / В 2-х томах под общ. ред. З.О. Адамановой. – Симферополь: Ариал, 2019. – Т. 1. – С. 164–167.
2. *Основы современного управления: теория и практика: учебник / под общ. ред. А.Т. Алиева, В.Н. Боробова.* – М.: Дашков и К°, 2019. – 526 с.
3. *Бастиа Ф.* Экономические софизмы. – М.: Социум, 2010. – 400 с.
4. *Бутакова М.М.* Стратегия и тактика ценообразования: учебное пособие. – Барнаул: Издательство Алтайского государственного университета, 2014. – 146 с.
5. *Гизатуллин Х.Н., Гузаирова Л.Т.* Стратегия ценообразования предприятий промышленности строительных материалов Республики Башкортостан // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 10 (91). – С. 45–49.
6. *Гэлбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979. – 405 с.
7. *Дейли Дж.* Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества. – М.: Вильямс, 2004. – 304 с.
8. *Долан Р.Дж., Саймон Г.* Эффективное ценообразование. – М.: Экзамен, 2005. – 416 с.
9. *Дятлов С.А., Лобанов О.С.* Конвергенция информационных технологий в Евразийском экономическом пространстве // Государство и рынок: механизмы и институты евразийской интеграции в условиях усиления глобальной гиперконкуренции. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного экономического университета, 2017. – 709 с.
10. *Извеков Ф.С.* Способы формирования и управления конкурентными преимуществами компании // Роль и место информационных технологий в современной науке. – 2019. – С. 85–86.

11. Ковалев А.В., Орлова Л.Н., Домкин П.А., Соколов С.М. Диалектика цены и концепция создания единой системы мониторинга процессов ценообразования в экономике. – М.: Инфра-М, 2021. – 189 с.
12. Колесников А.В. Ценовые стратегии отрасли / А.В. Колесников // Энергосбережение, энергетика, энергоаудит. – 2010. – № 8 (90). – С. 38–42.
13. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов. – М.: Издательство Московского государственного университета; Юнити, 1997. – 799 с.
14. Лазурин Е.А., Неклюдов В.А., Сироткин С.А. Современное ценообразование: учебное пособие. – Ярославль: ПКФ «Союз-Пресс», 2020. – 76 с.
15. Лизовская В.В. Формирование ценовой стратегии предприятия // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – № 1 – С. 26–30.
16. Липсиц И.В. Ценообразование: учебник и практикум для вузов. – М.: Юрайт, 2020. – 368 с.
17. Маршалл А. Принципы политической экономии. – М.: Директ-Медиа, 2012. – 2127 с.
18. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.
19. Менгер К., Бем-Баверк Е., Визер Ф. Австрийская школа в политической экономии. – М.: Экономика, 1992. – 546 с.
20. Михайлова Е.Ю., Трубицына Н.С. Современные стратегии ценообразования // За нами будущее: взгляд молодых ученых на инновационное развитие общества: сборник научных статей II Всероссийской молодежной научной конференции (Курск, 4 июня 2021 г.). – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 182–185.
21. Молочников Н.Р. К вопросу о взаимосвязи когнитивного и конвергентного стратегического менеджмента // Казанский экономический вестник. – 2020. – № 3 (47). – С. 16–20.
22. Марн М.В., Регнер Э.В., Завада К.К. Ценовое преимущество. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 314 с.
23. Небурчилова Н.Ф., Волынская И.П., Мишенни Е.А. Рыночные стратегии ценообразования на предприятиях мясной отрасли АПК // Все о мясе. – 2011. – № 5 – С. 42–43.
24. Невелев А.Б. Карл Маркс: стратегическое осмысление истории // Вестник Челябинского государственного университета. – 2018. – № 5 (415). – С. 5–6.
25. Невелев А.Б., Мацына А.И. Проблема преодоления в современном прочтении К. Маркса // Вестник Челябинского государственного университета. – 2018. – № 5 (415). – С. 44–51.
26. Нэгл Т.Т. Стратегия и тактика ценообразования. Руководство по принятию решений, приносящих прибыль. – СПб: Питер, 2004. – 576 с.
27. Сэй Ж.Б. Трактат по политической экономии. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 67 с.
28. Рамануджама М., Таке Г. Монетизация инноваций. – М.: Библос, 2017. – 256 с.
29. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения: избранное. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
30. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1986. – 469 с.
31. Сафиуллин М.Р. Стратегический менеджмент: основные понятия и определения. – Казань: Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан, 2018. – 16 с.
32. Соснина Т.Н., Целин В.Е. Анализ трактовок понятий «потребительная стоимость» и «стоимость» (историко-логический и информационный аспекты) // Естествознание, экономика, управление: межвузовский сборник научных работ. – Самара: Издательство СГАУ, 2002. – Вып. 1. – С. 42–48.
33. Соснина Т.Н. Анализ терминологического статуса понятия «полная стоимость» (методологический аспект) // Вестник СГАУ. – 2011. – № 1 (25). – С. 227–234.
34. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2016. – 617 с.
35. Сунгатуллина Л.Б. Методология организация вознаграждения персонала в конвергентном стратегическом менеджменте: автореф. дис. ... докт. экон. Наук. – Казань, 2019. – 48 с.
36. Тимофеева Т.Б., Оздоева Э.А. Анализ мирового опыта в создании цифровых платформ и связанных с ними рисков // Управление. – 2020. – Т. 8. – № 3. – С. 112–122.
37. Цалкович Е.А. Особенности ценообразования в условиях стратегического перехода // Научный поиск в современном мире: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции (Махачкала, 31 января 2015 г.). – Махачкала: Апробация, 2015. – С. 146–147.
38. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости. – М.: Экономика, 1996. – 375 с.
39. Челнокова О.Ю., Огурцова Е.В. Экономическая интеграция и экономический рост: взаимосвязь и взаимообусловленность процессов // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2012. – Т. 12. – № 3. – С. 3–9.

40. *Ali B.J., Anwar G.* Marketing Strategy: Pricing strategies and its influence on consumer purchasing decision // *International journal of Rural Development, Environment and Health Research*. – 2021. – No. 5 (2). – P. 26–39.
41. *Dam K., Serfes K.* A price theory of vertical and lateral integration under productivity heterogeneity // *The Journal of Industrial Economics*. – 2021. – Vol. 69. – No. 4. – P. 751–784.
42. *Dudu O.F., Agwu M.E.* A review of the effect of pricing strategies on the purchase of consumer goods // *International Journal of Research in Management, Science & Technology*. – 2018. – Vol. 2. – P. 88–102.
43. *Dyatlov S.A., Lobanov O.S.* NBIC Convergence as a Stage of Transition of Saint-Petersburg's E-Government Information Space to the Sixth Techno-Economic Paradigm // *Communications in Computer, and Information Science*. – 2017. – Vol. 745. – P. 347–361.
44. *Faisal S.M., Khan A.K.* The effect on pricing strategies in the process of strategic decision making in view of cost of produced goods // *Independent Journal of Management & Production*. – 2021. – Vol. 12. – No. 7. – P. 1697–1719.
45. *Liu Z., Guo H., Zhao Y., Hu B., Ji X., Lang L.* Optimal pricing decision of composite service offered by network providers in E-commerce environment // *Electronic Commerce Research*. – 2022. – Vol. 22. – Is. 4. – URL: <https://doi.org/10.1007/s10660-021-09487-8>.

Информация об авторах

Сунгатуллина Лилия Баграмовна, доктор экономических наук, профессор кафедры учета, анализа и аудита, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: Lilia_sungat@mail.ru

Исламова Луиза Хамисовна, аспирант, Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан.

E-mail: ILH771121@gmail.com

L.B. SUNGATULLINA,
Doctor in Economic, Professor
Kazan (Volga Region) Federal University

L.KH. ISLAMOVA,
graduate
Center for Perspective Economic Investigations of the Academy of Science
of the Republic of Tatarstan

HISTORICAL BACKGROUND AND MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF STRATEGIC PRICING

Abstract. The article reveals the role of the pricing model for the technological and digital transformation of the economic economy. The actual reasons for the convergence and interdependence of organizations on the scale of the national economy are revealed. The growth of interests of the primary subjects of the economy in matters of pricing in general, and in particular, in particular, is shown. The article highlights three areas in the field of mass pricing, which are the most modern research in this area. The author's view of price fluctuations from the standpoint of the equivalence relation is formulated and substantiated. In the study of interpretations of the concept of “pricing strategy”, analysis of the theory of prices in the specialties of changing technological patterns, identified stages and modern directions for changing the pricing system are based on the level of development of production, based on the relations of transitivity and convergence. The choice of a convergent pricing strategy and the importance of its target setting are formulated, taking into account the vector of development of the costs of food cycles of the product. Modern approaches to the formation of a pricing strategy are outlined. The concept of product pricing from the point of view of a convergent pricing strategy with optimal management decisions to maintain and expand market share and profit growth.

Keywords: price theory, technological order, price strategy, equivalence relations, transitivity relations, convergent management, strategic pricing, strategic management, competitive advantage, market share.

References

1. *Aripova L. Yu.* Formation of competitive advantages of the company in the world market // National economic systems in the context of the formation of the global economic space. – 2019. – P. 164–167.
2. *Aliev A.T.* Fundamentals of modern management: theory and practice: textbook / under. ed. A.T. Alieva, V.N. Borobova. – M.: Dashkov and K, 2019. – 526 p.
3. *Bastiat F.* Economic sophistry. – M.: Sotsium, 2010. – 400 p.
4. *Butakova M.M.* Strategy and tactics of pricing: textbook. – Barnaul: Publishing house of AISU, 2014. – 146 p.
5. *Gizatullin Kh.N., Guzairova L.T.* Pricing strategy for enterprises in the building materials industry of the Republic of Bashkortostan // Economic analysis: theory and practice. – 2007. – No. 10 (91). – P. 45–49.
6. *Galbraith J.* Economic theories and goals of society. – M.: Progress, 1979. – 405 p.
7. *Daly J.* Efficient pricing – the basis of competitive advantage. – M.: Williams, 2004. – 304 p.
8. *Dolan R.J., Simon G.* Efficient pricing. – M.: Exam, 2005. – 416 p.
9. *Dyatlov S.A., Lobanov O.S.* Convergence of information technologies in the Eurasian economic space // State and Market: Mechanisms and Institutions of Eurasian Integration in the Conditions of Increasing Global Hypercompetition. – St. Petersburg: St. Petersburg State University of Economics, 2017. – 709 p.
10. *Izvekov F.S.* Methods of formation and management of competitive advantages of the company // The role and place of information technology in modern science. – 2019. – P. 85–86.
11. *Kovalev A.V., Orlova L.N., Domkin P.A., Sokolov S.M.* Dialectics of price and the concept of creating a unified system for monitoring pricing processes in the economy. – M.: INFRA-M, 2021. – 189 p.
12. *Kolesnikov A.V.* Pricing strategies of the industry // Energy saving, energy, energy audit. – 2010. – No. 8 (90) – P. 38–42.
13. *Krugman P., Obstfeld M.* International Economics. Theory and Politics: Textbook for Universities. – M.: Faculty of Economics of Moscow State University, UNITY, 1997. – 799 p.
14. *Lazurin E.A., Neklyudov V.A., Sirotkin S.A.* Modern pricing: textbook. – Yaroslavl: Soyuz-Press, 2020. – 76 p.
15. *Lizovskaya V.V.* Formation of the price strategy of the enterprise // Economics. Taxes. Law. – 2014. – No. 1 – P. 26–30.
16. *Lipsits I.V.* Pricing: textbook and workshop for universities. – M.: Urait, 2020. – 368 p.
17. *Marshall A.* Principles of political economy. – M.: Direct-Media, 2012. – 2127 p.
18. *Marshall A.* Principles of economic science. – M.: Progress, 1993. – 594 p.
19. *Menger K., Böhm-Bawerk E., Vizer F.* Austrian school in political economy. – M.: Economics, 1992. – 546 p.
20. *Mikhailova E. Yu., Trubitsyna N.S.* Modern pricing strategies // The future is behind us: a view of young scientists on the innovative development of society: a collection of scientific articles of the 2nd All-Russian Youth Scientific Conference, Kursk, June 04, 2021. – Kursk: Southwestern State University, 2021. – P. 182–185.
21. *Molochnikov N.R.* To the question of the relationship between cognitive and convergent strategic management // Kazan Economic Bulletin. – 2020. – No. 3 (47). – P. 16–20.
22. *Marn M.V., Regner E.V., Zavada K.K.* Price advantage. – M.: Alpina Business Books, 2004. – 314 p.
23. *Neburchilova N.F., Volynskaya I.P., Mishenina E.A.* Market strategies for pricing at the enterprises of the meat industry of the agro-industrial complex // All about meat. – 2011. – No. 5. – P. 42–43.
24. *Nevelev A.B.* Karl Marx: strategic understanding of history // Bulletin of the Chelyabinsk State University. – 2018. – No. 5 (415). – P. 5–6.
25. *Nevelev A.B., Matsyna A.I.* The problem of overcoming in the modern reading of K. Marx // Bulletin of the Chelyabinsk State University. – 2018. – No. 5 (415). – P. 44–51.
26. *Nagle T.T.* Strategy and tactics of pricing. Guidelines for making decisions that bring profit. – St. Petersburg: Peter, 2004. – 576 p.
27. *Say J.B.* Treatise on political economy. – M.: Direct-Media, 2007. – 67 p.
28. *Ramanujama M., Take G.* Monetization of innovations. – M.: Byblos, 2017. – 256 p.
29. *Ricardo D.* The Beginning of Political Economy and Taxation: Selected. – M.: Eksmo, 2007. – 960 p.
30. *Robinson J.* Economic theory of imperfect competition. – M.: Progress, 1986. – 469 p.
31. *Safiullin M.R.* Strategic management: basic concepts and definitions. – Kazan: SFO CAER AS RT, 2018. – 16 p.

32. *Sosnina T.N., Tselin V.E.* Analysis of the interpretations of the concepts “use value” and “cost” (historical, logical and informational aspects) // Interuniversity collection of scientific papers. Natural science, economics, management. – Issue 1. – Samara: Publishing house of SSAU, 2002. – P. 42–48.
33. *Sosnina T.N.* Analysis of the terminological status of the concept of "full cost" (methodological aspect) // Bulletin of SSAU. – 2011. – No. 1 (25). – P. 227–234.
34. *Smith A.* Research on the nature and causes of the wealth of nations. – М.: Eksmo, 2016. – 617 p.
35. *Sungatullina L.B.* Methodology for organizing staff remuneration in convergent strategic management: avtoref. ... Doct. in Economics: 08.00.05 / L.B. Sungatullina. – Kazan, 2019. – 48 p.
36. *Timofeeva T.B., Ozdoeva E.A.* Analysis of world experience in creating digital platforms and related risks // Management. – 2020. – Vol. 8. – No. 3. – P. 112–122.
37. *Tsalkovich E.A.* Features of pricing in the context of a strategic transition // Scientific search in the modern world: collection of materials of the 8th International scientific and practical conference, Makhachkala, January 31, 2015. – Makhachkala: Approbation LLC, 2015. – P. 146–147.
38. *Chamberlin E.* Theory of monopolistic competition (Reorientation of the theory of value). – Moscow: Economics, 1996. – 375 p.
39. *Chelnokova O.Yu., Ogurtsova E.V.* Economic integration and economic growth: relationship and interdependence of processes. // Proceedings of the Saratov University. New series. Series: Economy. Control. Right. – 2012. – Vol. 12. – No. 3. – P. 3–9.
40. *Ali B.J., Anwar G.* Marketing Strategy: Pricing strategies and its influence on consumer purchasing decision // International journal of Rural Development, Environment and Health Research. – 2021. – No. 5(2). – P. 26–39.
41. *Dam K., Serfes K.* A price theory of vertical and lateral integration under productivity heterogeneity // The Journal of Industrial Economics. – 2021. – Vol. 69. – No. 4. – P. 751–784.
42. *Dudu Oritsematosan. Faith, 2Agwu M. Edwin.* A review of the effect of pricing strategies on the purchase of consumer goods // International Journal of Research in Management, Science & Technology. – 2018. – Vol. 2. – P. 88–102.
43. *Dyatlov S.A., Lobanov O.S.* NBIC Convergence as a Stage of Transition of Saint-Petersburg's E-Government Information Space to the Sixth Techno-Economic Paradigm // Communications in Computer and Information Science. – 2017. – Vol. 745. – P. 347–361.
44. *Faisal S.M., Khan A.K.* The effect on pricing strategies in the process of strategic decision making in view of cost of produced goods // Independent Journal of Management & Production. – 2021. – Vol. 12. – No. 7. – P. 1697–1719.
45. *Liu Z., Guo H., Zhao Y., Hu B., Ji X., Lang L.* Optimal pricing decision of composite service offered by network providers in E-commerce environment // Electronic Commerce. – 2022.

УДК 338.24

А.И. ЮДИНА,
магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.Р. САФИУЛЛИН,

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация. Актуальность применения инструментов бережливого производства в разработке программного обеспечения заключается в том, что компании стремятся принести максимальную пользу пользователям программного обеспечения, употребляя при этом минимальные ресурсы компании-производителя. Благодаря инструментам бережливого производства процесс производства программного обеспечения (далее – ПО) можно сделать удобным для участников команды разработки и сэкономить трудозатраты, используемые при разработке ПО. Целью бережливого производства является процесс производства продукции, построенный таким образом, чтобы потери были минимизированы, насколько это возможно. Для достижения данной цели необходимо добиться эффекта, когда на первом месте будет программное обеспечение как средство для решения бизнес-задач. Инструменты бережливого производства можно применить в процессах производства ПО, построенных по разным методологиям ведения проекта. Например, гибкие методологии ведения проектов нацелены на получение наиболее востребованного продукта на рынке, что говорит о том, что изначально полученные требования от стейкхолдеров могут меняться. Это говорит о том, что при изменении требований от стейкхолдеров может возникнуть потеря – перепроизводство. Данный вид потери можно уменьшить с помощью инструментов бережливого производства, сократив трудозатраты на разработку ПО.

Ключевые слова: оптимизация производства, бережливое производство и ИТ, Lean IT.

Введение

Впервые инструменты бережливого производства были применены в промышленных компаниях. Основоположателем концепции бережливого производства является Тайити Оно, который внедрил данную концепцию в компании Toyota. После этого концепцию бережливого производства начали активно внедрять в компаниях медицинской и банковской сферы. Далее бережливое производство масштабировали для компаний ИТ-сферы. Отсюда и появился термин Lean IT [1]. Одними из первых данную концепцию внедрили компании Motorola, TransUnion и Fujitsu Services.

Бережливое производство в разработке программного обеспечения

В классической концепции бережливого производства выделяют семь видов потерь [2]:

– потери из-за перепроизводства;

- потери времени из-за ожидания;
- потери при ненужной транспортировке;
- потери из-за лишних этапов обработки;
- потери из-за лишних запасов;
- потери из-за ненужных перемещений;
- потери из-за выпуска дефектной продукции.

Как и в других сферах, в ИТ-сфере основной задачей бережливого производства является устранение потерь [3]. В ИТ-сфере потерями являются трудозатраты, не приносящие ценности разрабатываемому продукту в конечном виде.

Концепцию бережливого производства впервые в процессе разработки ПО применили программисты Мэри Поппендик и Том Поппендик. Именно они оптимизировали бережливое производство для ИТ и отразили это в книге «Бережливое производство программного обеспечения». Сами авторы выявили следующие виды потерь [4]:

- простой из-за ожидания;
- задачи, не доведенные до конца;
- функциональные возможности, не требуемые стейкхолдерами;
- частое переключение на другие задачи;
- повторное изучение;
- дефекты функциональных возможностей.

Для устранения этих потерь были разработаны следующие принципы, которые можно легко адаптировать под требования сферы ИТ-услуг [5, 6]:

1. Ликвидировать потери. Данный принцип нацелен на устранение узких мест с неоправданными потерями ресурсов. Для выявления потерь необходимо провести анализ процесса производства и выявить узкие места.

2. Встроить качество. Данный принцип предназначен для получения представления о качестве всей системы. Для этого необходимо проводить проверку качества системы на каждом этапе разработки, что позволяет выявлять ошибки на раннем сроке. В случае упущения данного действия повышается риск увеличения времени на исправление всех ошибок после полной разработки ПО.

3. Создать базу знаний. Данный принцип говорит о том, что для получения необходимой информации и быстрого погружения в работу по проекту необходимо использовать базу знаний. В базе знаний необходимо фиксировать всю информацию по разрабатываемому программному обеспечению и вовремя ее актуализировать.

4. Детально планировать решения. Данный принцип говорит о том, что перед тем, как принимать решения, после исполнения которых будет невозможно вернуться назад, необходимо проанализировать все участки, на которые может повлиять то или иное решение. Это позволит избежать ошибок, которые будет либо невозможно, либо крайне сложно исправить.

5. Откликаться за минимальное время. Данный принцип говорит о том, что необходимо минимизировать время, затрачиваемое на ожидание отклика. Это может быть, например, ожидание при согласовании документов, передаче данных.

6. Уважать людей. Одним из самых важных принципов является уважительное отношение

к членам команды. Именно участники команды могут помочь выявить узкие места в процессе разработки ПО и предложить полезные идеи. Данный принцип эффективен из-за того, что именно сотрудники владеют наибольшим количеством информации о процессе разработки ПО.

7. Помнить о цели. Данный принцип говорит о том, что необходимо при принятии каких-либо решений держать в поле зрения желаемую конечную цель. Это позволит не отклоняться от цели, поставленной в начале проекта.

В бережливом производстве потери могут быть связаны как с материальными ресурсами, так и с сотрудниками, принимающими участие в процессе разработки продукта [7]. Исходя из этого, к потерям можно отнести в том числе и нереализованный потенциал сотрудников, используя который можно снизить трудозатраты или улучшить процесс производства [8].

Внедрению бережливого производства в процесс создания ПО помогут следующие правила:

1. Управление базой знаний. Необходимо всегда иметь актуальную информацию о проекте и разрабатываемом ПО. Многие компании относятся к актуализации информации не так серьезно, как нужно, что приводит к необходимости повторного ее изучения при подключении к проекту новых сотрудников, разработке большого ПО, сдаче отчетной документации заказчикам и т. д. [9].

2. Анализ первопричин. При анализе любых ошибок необходимо стараться найти первопричину ошибки, чтобы решить ее. Это позволит в дальнейшем не повторять подобных ошибок [10] и не тратить дополнительно время на их исправление разными обходными способами.

3. Масштабирование ИТ-системы. При росте компании необходимо увеличивать и мощность ИТ-службы. Это необходимо для своевременного реагирования на возникающие при использовании ПО проблемы. Увеличить мощность ИТ-службы можно как за счет увеличения количества сотрудников и необходимого оборудования, так и оптимизации существующих процессов путем минимизации потерь [11].

Литература

1. Павлов Е.О., Монахов В.А. Производственные системы: теоретические аспекты функционального анализа и перспективы инновационного развития // Российское предпринимательство. – 2018. – Т. 19. – № 10. – С. 3029–3040.
2. Вумек Д.П., Джонс Д.Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 472 с.
3. Головтеев К., Матвеев И. Управление производством: инструменты, которые работают. – СПб.: Питер, 2008. – 251 с.
4. Поппендик М., Поппендик Т. Бережливое производство программного обеспечения: от идеи до прибыли / пер. с англ. – М.: Вильямс, 2010. – 256 с.
5. Ясучиро М. Система менеджмента Тойоты / пер. с англ. – М.: Издательство Института комплексных стратегических исследований, 2007. – 198 с.
6. Лайкер Д. Дао Тойота: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 205 с.
7. Valitov Sh.M., Sirazetdinova A.Z. Project risks' management model on an industrial enterprise // Asian Social Science. – 2014. – No. 10 (21). – P. 242–249.
8. Petrakis P., Valsamis D. Entrepreneurship, Transaction Costs and Cultural Background // International Business Research. – 2013. – No. 6. – P. 134–138.
9. Jadil Y., Rana N.P., Dwivedi Y.K. A meta-analysis of the UTAUT model in the mobile banking literature: the moderating role of sample size and culture // Journal of Business Research. – 2021. – No. 132. – P. 354–372.
10. Bu F., Wang N., Jiang B., Jiang Q. International journal of information management motivating information system engineers' acceptance of privacy by design in China: an extended UTAUT model // International journal of information management. – 2021. – No. 60. – Art. 102358.
11. Podgornaya A.I., Grudina S.I., Avdonina S.G. An Enterprise Flexible Development Model // Procedia Economics and Finance. – 2015. – Vol. 24. – P. 519–522.

Информация об авторах

Юдина Альбина Ильдаровна, бакалавр, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: tai21061997@yandex.ru

Сафиуллин Азат Рашитович, доктор экономических наук, профессор, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: safiullin.ar@gmail.com

A.I. YUDINA,

Master's student

Kazan (Volga region) Federal University

A.R. SAFIULLIN,

Doctor in Economics, Associate Professor

Kazan (Volga region) Federal University

LEAN PRODUCTION IN DEVELOPMENT SOFTWARE

Abstract. The relevance of using lean manufacturing applications in the development of software programs is that the company implements the maximum application for consumers using the minimum resources of the manufacturing company. With the Lean Manufacturing tool, the software production process can be implemented for use in system development. The goal of lean manufacturing is the process of manufacturing products in such a way that waste is minimized as much as possible. For this purpose, it is necessary to achieve a result, where the product will be in the first place as a means of achieving a solution to a business problem. Lean manufacturing tools can be used in software production processes built according to different project research methodologies. For example, agile research methodologies for projects based on the most demanded product on the market suggest that requirements can be obtained from stakeholders. This suggests that the freedom of freedom from stakeholders

can lead to significant loss – overproduction. This type of waste can be reduced by using lean manufacturing tools and reducing labor costs for software development.

Keywords: lean production, lean, production optimization, lean production and IT, lean IT.

References

1. *Pavlov E.O., Monakhov V.A.* Production Systems: Theoretical Aspects of Functional Analysis and Prospects for Innovative Development // Russian Journal of Entrepreneurship. – 2018. – Vol. 19. – No. 10. – P. 3029–3040.
2. *Womack James P., Jones Daniel T.* Lean production. How to get rid of losses and achieve prosperity for your company. – M.: Alpina Publisher, 2011.
3. *Golokteev K., Matveev I.* Production management: tools that work. – St. Petersburg: Peter, 2008.
4. *Poppendyk M., Poppendyk T.* Lean Software Manufacturing. – Williams / Dialectics, 2010. – P. 100–156.
5. *Yasuhiro* Modern Toyota management system. – M. Publishing house IKSI, 2007.
6. *Liker Jeffrey.* The Tao of Toyota: 14 Management Principles for the World's Leading Company. – Moscow: Alpina Publisher, 2011.
7. *Valitov Sh.M., Sisazetdinova A.Z.* Project risks' management model on an industrial enterprise // Asian Social Science. – 2014. – 10(21). – P. 242–249.
8. *Petrakis P., Valsamis D.* Entrepreneurship, Transaction Costs and Cultural Background // International Business Research. – 2013. – No. 6. – P. 134–138.
9. *Jadil Y., Rana N.P., Dwivedi Y.K.* A meta-analysis of the UTAUT model in the mobile banking literature: the moderating role of sample size and culture // J. Bus. Res. – No. 132. – 2021. – P. 354–372.
10. *Bu F., Wang N., Jiang B., Jiang Q.* International journal of information management motivating information system engineers' acceptance of privacy by design in China: an extended UTAUT model // Int. J. Inf. Manag. – No. 60. – April, 2021. – Article 102358.
11. *Podgornaya A.I., Grudina S.I., Avdonina S.G.* An Enterprise Flexible Development Model // Procedia Economics and Finance. – Vol. 24. – 2015. – P. 519–522.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.14

С.И. ГРУДИНА,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

МЕТОДЫ ФОРМАЛИЗАЦИИ И ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В современных условиях турбулентности развития социально-экономических систем остается актуальным исследование методов формализации и оценки нематериального капитала региона в управленческом аспекте. Наращивание трактовок капитала множеством форм открывает пространство для исследования понятия капитала как научной категории и приводит к открытию направлений нивелирования противоречий, связанных с формализацией и оценкой форм капитала. В связи с этим автором разработано определение нематериального капитала, основанное на управлении сбалансированностью его материальной и невещественной сущности, что позволяет сформировать пути управленческого воздействия на социально-экономические преобразования, в том числе на рынке наукоемкой продукции. В работе уточняется, что капитал может принимать не только овеществленные, но также инкорпорированные формы, структурно представленные в настоящем исследовании.

Целью статьи является исследование трендов формализации и оценки категории «нематериальный капитал» в управленческом аспекте с учетом специфики нематериальных активов, образующихся в процессе вовлечения в хозяйственный оборот нематериального капитала. В исследовании применен статистический метод формализации и оценки факторов, формирующих нематериальный капитал, а также синергия исторических, экономических, прогностических моделей познания сущности категории «нематериальный капитал». В соответствии с целью исследования выстроена логика и структура публикации. Разработанная автором классификация факторов, формирующих нематериальный капитал, является новаторской относительно существующего разделения ресурсов на материальные и нематериальные активы. В статье приводятся авторские методы формализации и оценки нематериального капитала региона в управленческом аспекте, что определяет ее научную и практическую значимость.

Ключевые слова: управление, капитал, нематериальные активы, нематериальный капитал, регион, социально-экономическое развитие, социально-экономическая система, методы формализации нематериального капитала, методы оценки нематериального капитала.

Тематике нематериального капитала и нематериальных активов уделяется в последние десятилетия все большее внимание ученых экономистов, а также исследователей смежных научных направлений, таких, как философия и психология управления. Интерес к нематериальной сфере, нематериальной составляющей воспроизводственных процессов в социально-экономической системе региона определяется во многом кризисными процессами в управлении, сложностью формализации и оценки полного спектра факторов, от которых зависит сбалансированность, успешность хо-

зяйственно-экономической деятельности, рост общественного благосостояния.

Выделим инкорпорированное и объективированное состояние активов. Под инкорпорированным состоянием понимаются формализованные и неформализованные ресурсы и ценностные характеристики, которыми обладает собственник нематериального капитала в определенные периоды времени (согласно контракту, договору) [2].

Институционализация нематериального капитала и ресурсов, его воспроизводящих, создает предпосылки множественности форм не-

материального капитала как драйвера развития социально-экономических систем. Институционализация представляет собой процесс перехода от инкорпорированной формы к объектной, объективизированной.

Объективизированное состояние активов является преимущественно развитой, преобладающей в странах с развитым институтом поддержки интеллектуальной собственности, инфраструктурой формализации и оценки нематериального капитала региона с вовлечением в хозяйственный оборот (табл. 1).

Для формализации и оценки нематериального капитала недостаточно ограничиться только метриками его проявленной части функционирования в социально-экономической системе [9].

На наш взгляд, в целях максимизации объективности исследования требуется всесторонняя оценка качеств нематериального капитала как экономической категории с учетом инкорпорированных, институализированных, объективизированных форм проявленной экономической сущности. Ярким примером здесь может служить проявленный репутационный капитал региона, определяющий во многом благополучие и финансово-экономические, социальные условия в регионе [10].

Уточним, что методология бухгалтерского учета в данном исследовании не используется. Понятие «капитал» анализируется в широком смысле, выходящем за рамки ка-

тегории «активы». В целях формализации факторов нематериального капитала региона автором разработана формула его оценки. Индекс нематериального капитала $I_{нк}$ отражает его структуру, предлагаемую автором (1):

$$I_{нк} = I_{ик} + I_{икт} + I_{нк} + I_{ичк} \quad (1)$$

где $I_{нк}$ – индекс нематериального капитала; $I_{ик}$ – индекс интеллектуального капитала; $I_{икт}$ – индекс информационно-коммуникационного капитала; $I_{нк}$ – индекс научного капитала; $I_{ичк}$ – индекс человеческого капитала.

Индекс нематериального капитала, разработанный автором, позволяет на основе имеющейся статистической информации оценить потенциал нематериального производства в региональной социально-экономической системе [3].

Основа для формализации нематериального капитала в управленческом аспекте – стоимость, которая создается на базе оценок его будущего использования. Материальный капитал оценивается преимущественно с помощью стоимостных показателей, в то время как нематериальный капитал – с помощью как стоимостных, так и нестоимостных показателей [8]. Для материального капитала эта оценка имеет периодический характер, а для нематериального – в большей степени непрерывный [6]. Эффективное управление нематериальным капиталом проявляется в динамике индекса нематериального капитала.

Таблица 1

Метрики формализации материальности и управления нематериальным капиталом [1]

Объект управления	Метрика материальности/управления	Метрика нематериальности/управления
Состояние/стадия конвертации ресурсов	Наличие вещного носителя, легкость формализации и оценки, доступность в копировании, тиражировании и вовлечении в хозяйственный оборот. Управленческое воздействие направлено на количественные показатели	Отсутствие физической, вещной проявленной части, формализованные и неформализованные ресурсы и ценностные характеристики, которыми собственник нематериального капитала обладает в определенные периоды времени. Наличие множественности форм нематериального капитала, способного выступить драйвером развития социально-экономической системы. Управленческое воздействие ориентировано на качественные показатели, идентифицированный нематериальный капитал

Рисунок 1 иллюстрирует полученные нами результаты применения методики формализации и оценки нематериального капитала региона, выраженные в динамике индекса нематериального капитала в регионах Поволжского федерального округа в 2010–2020 гг.

Динамика индекса оценки нематериального капитала в регионах свидетельствует о синергии различных рентабельных составляющих, проявленных в Приволжском федеральном округе. В результате исследования выявлен управленческий аспект применения индекса нематериального капитала: воздействие на научно-техническую, инновационную сферу экономики. В первую очередь, формализованный нематериальный капитал открывает перспективы управления трендовыми перспективными направлениями развития бизнеса в анализируемой социально-экономической системе. Грамотное управление нематериальным капиталом региона открывает перспективы развития научно-исследовательских, инновационных организаций, способных извлекать максимальную ренту как материального, так и

нематериального капитала территории, региона [7]. О необходимости и перспективах развития использования нематериального капитала территории говорит и ряд других авторов [11, 12], с которыми мы не можем не согласиться.

Таким образом, разработанный автором метод формализации и оценки нематериального капитала региона позволил выявить направления управленческого воздействия на сбалансированное развитие региональной социально-экономической системы в управленческом аспекте. Разработанная автором методика оценки нематериального капитала региона позволяет более точно оценить имеющийся потенциал территориальной и пространственной среды, разработать превентивные мероприятия по управлению негативными тенденциями в воспроизводственных процессах социально-экономических систем. В совокупности это позволит решить задачу классификации современных теоретико-методологических трактовок капитала, сопоставления разнонаправленных научных видений исследуемой проблемы, дополнит существующую методо-

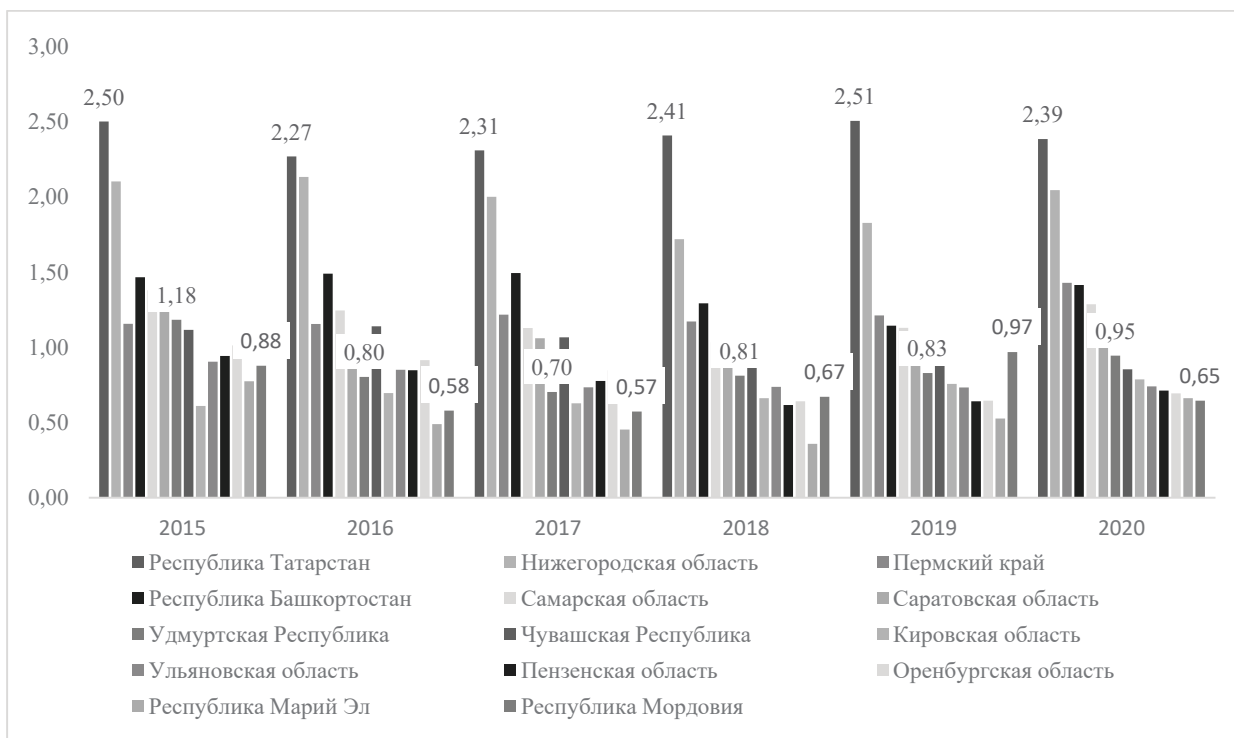


Рис. 1. Динамика индекса оценки нематериального капитала в регионах Приволжского федерального округа в 2010–2020 гг. [5]

логию управления нематериальным капиталом в региональной социально-экономической системе. Предложенный метод формализации нематериального капитала в управленческом аспекте раскрывает новые области вовлечения нематериальных ресурсов в хозяйственный оборот, что позитивно отражается на социально-экономических характеристиках развития региона.

Литература

1. Грудина С.И. Нематериальный капитал в современной структуре общественного воспроизводства: дис. ... канд. экон. наук. – Казань, 2005. – 155 с.

2. Фахрутдинова Е.В., Грудина С.И. Нематериальный капитал как основа преобразования региона // Экономические науки. – 2021. – № 205. – С. 376–379.

3. Грудина С.И. Нематериальный капитал в региональной социально-экономической системе // Казанский экономический вестник. – 2021. – № 1 (51). – С. 42–47.

4. Grudina S.I., Podgornaya A.I. Methodological aspects of investment risk management in the region // International Journal of Engineering Research and Technology. – 2020. – Vol. 13. – No. 12. – P. 4417–4420.

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science/> (дата обращения: 30.05.2022).

6. Grudina S.I., Datsyk A.A., Podgornaya A.I. Influence of modern technologies on the enterprise management structure (experience of Russia) // Journal

of Social Sciences Research. – 2018. – Vol. 2018. – Spec. Is. 5. – P. 137–141.

7. Podgornaya A.I., Grudina S.I., Avdonina S.G. Anticrisis Potential of Innovative Enterprises (Russia and Germany Case Study) // The Proceedings of 6th World Conference on educational Sciences (Malta, June 2, 2015). – Vol. 191. – P. 275–279.

8. Grudina S.I., Avdonina S.G., Podgornaya A.I. Modern trends in enterprise reengineering management // The Proceedings of 16th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences Proceedings. – 2016. – Part II. – P. 556–562.

9. Grudina S.I., Datsyk A.A., Podgornaya A.I., Avdonina S.G. New technologies and their impact on the development of the labor market // Astra Salvensis – review of history and culture. – 2017. – Vol. 2017. – P. 385–390.

10. Ельшин Л.А., Сафиуллин М.Р., Груничев А.С. Репутационный капитал и его влияние на репутационную активность секторов экономики региона // Казанский экономический вестник. – 2021. – № 2 (52). – С. 56–65.

11. Фахрутдинова Е.В., Колесникова Ю.С. Классификация объектов нематериальной собственности // Вопросы экономики и права. – 2014. – № 74. – С. 49–53.

12. Фахрутдинова Е.В., Колесникова Ю.С. Концентрация объектов нематериальной собственности, нематериальных активов в РФ и в мире: сравнительная характеристика // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2017. – № 8 (154). – С. 36–42.

Информация об авторе

Грудина Светлана Игоревна, кандидат экономических наук, доцент кафедры общего менеджмента, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: switki@yandex.ru

S.I. GRUDINA,
PhD in Economics, Associate Professor
Kazan (Volga region) Federal University

METHODS FOR FORMALIZING AND ASSESSING THE INTANGIBLE CAPITAL OF THE REGION: MANAGEMENT ASPECT

Abstract. In modern conditions of turbulence in the development of socio-economic systems, the study of methods for formalizing and evaluating the region's intangible capital in the managerial aspect remains relevant. The increase in interpretations of capital in many forms opens up space for researching the concept of capital as a

scientific category and opening up directions for leveling the contradictions associated with the formalization and evaluation of forms of capital. In this regard, the author has developed a definition of intangible capital based on managing the balance of its material and intangible essence, which makes it possible to form ways of managerial influence on socio-economic transformations, including in the market of high technology products. The paper clarifies that capital can take not only materialized, but also “incorporated” forms, structurally presented in this study.

The purpose of the article is to study the trends of formalization and evaluation of the category of intangible capital in the managerial aspect, taking into account the specifics of intangible assets formed in the process of involving intangible capital in the economic circulation. The study used a statistical method of formalization and evaluation of the factors that form intangible capital, as well as the synergy of historical, economic, predictive models for understanding the essence of the category of intangible capital. In accordance with the purpose of the study, the logic and structure of the publication is built. The classification of factors that form intangible capital developed by the author is innovative in relation to the existing division of resources into “tangible” and “intangible” assets. The article presents the author's methods of formalization and evaluation of the intangible capital of the region in the managerial aspect, which determines its scientific and practical significance.

Keywords: management, capital, intangible assets, intangible capital, region, socio-economic development, socio-economic system, methods of formalizing intangible capital, methods of assessing intangible capital.

References

1. *Grudina S.I.* Intangible capital in the modern structure of social reproduction: dis.... cand. economy. sciences: 08.00.01 / Grudina Svetlana Igorevna. – Kazan, 2005. – P. 45–60.
2. *Fakhrudinova E.V., Grudina S.I.* Intangible capital as the basis for the transformation of the region // Economic sciences. – 2021. – No. 205. – P. 376–379.
3. *Grudina S.I.* Intangible capital in the regional socio-economic system // Kazan Economic Bulletin. – 2021. – No. 1 (51). – P. 42–47.
4. *Grudina S., Podgornaya A.* Methodological aspects of investment risk management in the region // International Journal of Engineering Research and Technology. – 2020. – Vol. 13. – No. 12. – P. 4417–4420.
5. Official site of the Federal service of state statistics. – URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science/> (date accessed: 30.05.2022).
6. *Grudina S.I., Datsyk A.A., Podgornaya A.I.* Influence of modern technologies on the enterprise management structure (Experience of Russia) // Journal of Social Sciences Research. – 2018. – Vol. 2018. – Sp. Is. 5. – P. 137–141.
7. *Podgornaya A., Grudina S., Avdonina S.* Anticrisis Potential of Innovative Enterprises (Russia and Germany Case Study) // The Proceedings of 6th World Conference on educational Sciences (Malta, 2 June 2015). – Vol. 191. – P. 275–279.
8. *Grudina S.I., Avdonina S.G., Podgornaya A.I.* Modern trends in enterprise reengineering management // 16th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences Proceedings. – 2016. – Part II. – P. 556–562.
9. *Grudina S., Datsyk A., Podgornaya A., Avdonina S.* New technologies and their impact on the development of the labor market // Astra Salvensis – review of history and culture. Review edited by ASTRA Năsăud Department, Salva Circle and “Vasile Moga” Department from Sebeș. – 2017. – P. 385–390.
10. *Yelshin L.A., Safiullin M.R., Grunichev A.S.* Reputational capital and its influence on the reputational activity of the regional economic sectors // Kazan Economic Bulletin. – 2021. – Vol. 2 (52). – P. 56–65.
11. *Fahrudinova E.V., Kolesnikova YU.S.* Classification of objects of intangible property // Issues of Economics and Law. – 2014. – No. 74. – P. 49–53.
12. *Fahrudinova E.V., Kolesnikova YU.S.* The concentration of objects of intangible property, intangible assets in the Russian Federation and in the world: comparative characteristics // Bulletin of the Samara State University of Economics. – No. 8(154). – P. 36–42.

УДК 338.12.015

Ф.Б. МИХАЙЛОВ,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Д.А. МЯСНИКОВ,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Б.И. ФАХРУТДИНОВ,
аспирант
Центр перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ ГИБРИДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. Современная практика инновационного развития организаций демонстрирует проявление особых процессов, которые не всегда укладываются в известные теоретические концепции. В частности, это касается процессов диффузии инноваций. Речь идет о том, что в настоящее время в ходе распространения инновационных технологий наблюдается не столько активное замещение техники предшествующего поколения, сколько ее абсорбция в рамках новых технологий. В свою очередь, данное обстоятельство существенно влияет на стратегию и политику управления персоналом, так как в этом случае требуются специалисты, владеющие одновременно знаниями управления и обслуживания как традиционной, так и инновационной техники. При этом компании испытывают большие финансовые трудности, обусловленные как существенным удорожанием новых образцов техники, так и получением новых знаний, необходимых персоналу для эффективного обслуживания созданных таким образом гибридных технических систем. Финансовая нагрузка, связанная с внедрением инноваций и обучением специалистов, бывает настолько тяжелой, в том числе и особенно в посткризисный период развития экономики, что организация может столкнуться с риском банкротства. Однако именно преодоление данной ситуации создает в будущем необходимые условия для развития организации.

Ключевые слова: инновации, перекрывающиеся поколения, кризис, персонал, эффективность, развитие.

Как известно, в классической теории волновой эволюции экономики длинные волны динамического развития рассматриваются в свете теории Н.Д. Кондратьева, в которой исследуются 50-летние циклы движения рыночной конъюнктуры [3]. Следуя данной теории, период 2018–2022 гг. попадает на время перехода спада пятой волны экономической конъюнктуры к началу шестой волны, т. е. ее подъему (рис. 1).

Этот период смены волн в динамике циклической эволюции характеризуется, с одной стороны, учащением кризисных периодов в развитии экономики, а с другой – появлением радикальных инновационных технологий в сфере производства. Для организаций это время представляется крайне сложным,

так как в такой ситуации они испытывают значительные финансовые трудности при резком обострении конкуренции [1]. В то же время техника нового технологического уклада, базирующегося на радикальных инновациях, очень дорога, что существенно усложняет ее внедрение в организациях. Одним из следствий данного процесса является создание гибридных технических систем, в которых инновационная техника интегрируется в действующие технологические системы производства. Таким образом, формируется паллиативная технология, которая позволяет предприятиям производить дженерики и за счет снижения цен выживать в конкурентной борьбе. Периоды смены циклов волновой эволюции показывают, что та-

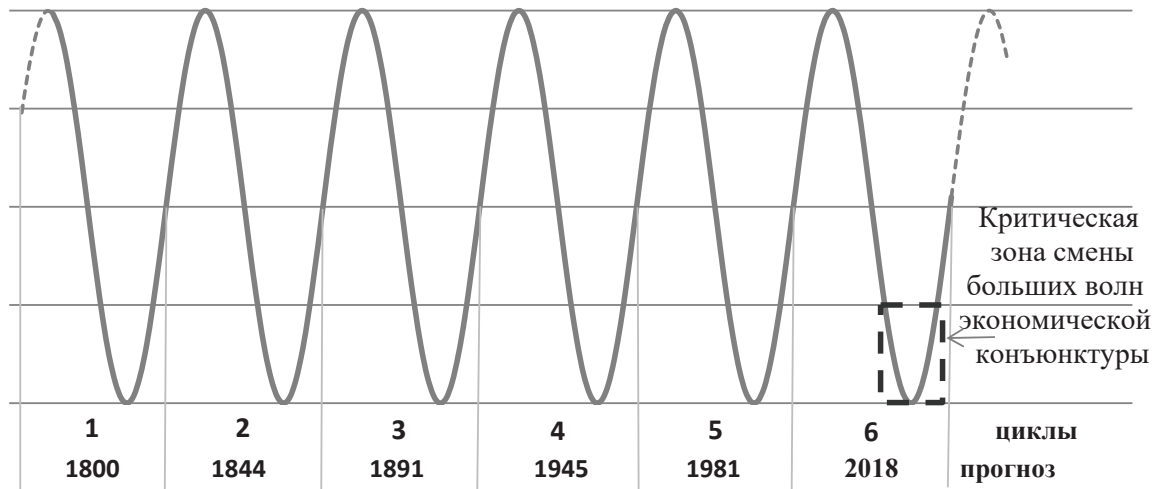


Рис. 1. К-циклы современной мировой экономики
(составлено авторами на основе [3, 5])

кая ситуация может длиться в зависимости от отраслевой принадлежности предприятий от 5 до 15 лет [5]. Все это в совокупности представляется новой формой диффузии инноваций конца XX – начала XXI в. Отражением этих процессов в экономической теории стали концепции перекрывающихся поколений основного капитала, а именно макроэкономическая модель OLG (П. Даймонд) [9], которая явилась предметом широкой дискуссии известных ученых, в частности Д. Ромера [14], О. Бланшара [8], Д. Аджемоглу [7], и модель Fixed Capital Generation (FCG), разработанная в 2016 г. В.И. Маевским, С.Ю. Малковым, А.А. Рубинштейном, в которой исследуются макроэкономические закономерности перекрывающихся поколений основного капитала [4].

В условиях довольно длительного функционирования таких технических систем, возникающих вследствие интеграции новой и традиционной техники, формируются уникальные технические системы, которые, в свою очередь, являются причиной возникновения сложных проблем в управлении человеческими ресурсами организации [11]. Одним из следствий возникающих таким образом проблем являются сложности в организации обслуживания техники разных технологических укладов. Интеграция техники различных поколений

обуславливает необходимость привлечения и организацию взаимодействия специалистов различных профессиональных направлений и компетенций, которые, как правило, относятся к разным возрастным группам, о чем есть упоминание в теории перекрывающихся поколений населения П. Даймонда [9]. Это можно понять, так как различные когорты персонала неодинаково хорошо владеют техникой, представляющей те или иные ее поколения, образующие в совокупности гибридные системы производства. Человеческий капитал персонала неоднороден по содержанию, прежде всего наблюдаются большие отличия в содержании знаний и навыков сотрудников, состоянии их физического и психического здоровья, а также потенциале накопленных знаний и уровнях развития эмоционального интеллекта [2]. И тем не менее при всех указанных различиях человеческого капитала сотрудников специалистам в области управления человеческими ресурсами необходимо сформировать единый коллектив, способный обеспечить необходимый уровень экономической эффективности производства. Для решения этой задачи представляется важным разработать имитационную модель управления человеческими ресурсами в условиях обслуживания гибридных технических систем (рис. 2).

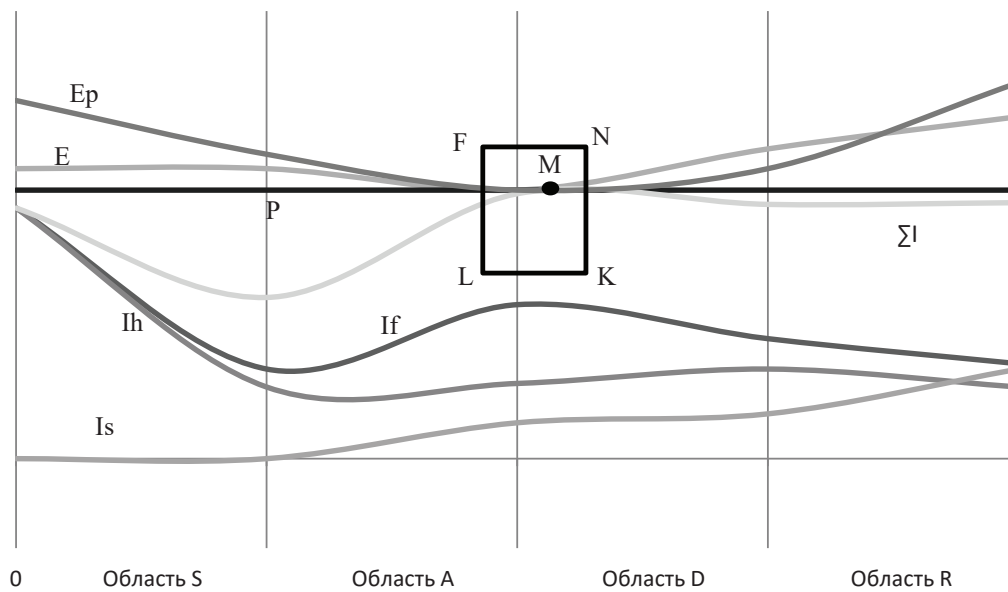


Рис. 2. Имитационная модель динамики изменения эффективности внедрения радикальных нововведений (составлено авторами)

Здесь P – уровень предельно допустимых затрат, E – эффективность внедрения технической системы, I_f – инвестиции в оуществленный капитал, I_h – инвестиции в человеческий капитал, I_s – инвестиции в НИОКР, E_p – прибыль от инноваций, M – точка экстремального снижения эффективности внедрения технической системы, ΣI – сумма инвестиций в оуществленный и человеческий капитал.

Область $FNKL$ – область критического риска в развитии компании.

Область S – область выживания – характеризуется ситуацией, при которой организация начинает терять рынки сбыта вследствие снижения спроса на ее продукцию. Для сохранения своих позиций на рынке компания пытается снизить затраты на эксплуатацию техники и человеческие ресурсы, предельно минимизирует инвестиции в НИОКР. В реальности подобная политика находит свое проявление прежде всего в сокращении персонала и существенном ограничении инвестиций в человеческий и оуществленный капитал. Цель подобных мероприятий заключается в обеспечении экономически необходимого уровня рентабельности, однако реализация политики выживания не дает ожидаемых результатов, так как объемы реализации продукции уменьшаются,

а вместе с этим падает прибыль. В такой ситуации возникает реальная опасность банкротства компании. Для изменения негативного сценария подобного развития организация вынуждена переходить к стратегии качественных изменений в номенклатуре выпускаемой продукции и, соответственно, технической структуре производства.

Область A – область адаптации – данная область определяет намерение организации существенным образом обновить систему производства продукции с целью выпуска изделий, пользующихся активным спросом на рынке. Для достижения этой стратегической цели организация создает подразделение, занимающееся научными исследованиями и опытно-конструкторскими работами. При этом актуальность приобретает задача развития персонала. Обслуживание новой техники, интегрированной в действующую систему производства, нуждается в освоении персоналом новых компетенций. Для решения этой задачи требуется увеличение инвестиций в развитие персонала, в том числе в укрепление базы обучающих центров – корпоративных университетов. Все это в совокупности связано со значительным ростом инвестиций как в оуществленный, так и в человеческий капитал.

Поэтому при некотором росте эффективности производства затраты могут достигать или даже превышать критический уровень (область *FNKL*).

На наш взгляд, появление области *FNKL*, обуславливающей критический рост затрат в условиях формирования новых технических систем производства, является типичной ситуацией при смене волн экономической конъюнктуры, в том числе и особенно при смене больших волн Н.Д. Кондратьева, т. е. при переходе к радикальным технологическим инновациям. Опасность ситуации, возникающей в этой области, заключается в том, что при намечающихся положительных тенденциях в росте эффективности происходит резкое увеличение затрат на производство вследствие необходимости существенных инвестиций одновременно в развитие овещественного и человеческого капиталов и активизацию НИОКР. Все это в совокупности с большой вероятностью может привести организацию к потере финансовой устойчивости и даже к банкротству.

Область *D* – область развития – проявляется в том случае, когда организации вследствие проведения эффективной инновационной политики удастся преодолеть негатив ситуации области *FNKL*. Речь идет о компенсации затрат интегрированного роста инвестиций, направленных на внедрение гибридной технологии производства. При таком развитии данной ситуации намечается тенденция дальнейшего роста эффективности системы при постепенной стабилизации затрат на ее эксплуатацию и развитие. При всем понимании паллиативности гибридной технологии ее внедрение представляется рациональным решением, способствующим обретению организацией конкурентной устойчивости в период смены технологических укладов и может рассматриваться в качестве определенного этапа в развитии организации при переходе к радикальным инновационным изменениям производства. Дальнейшее развитие характеризуется все более активным обновлением действующей технической системы и, соответственно, выпускаемой продукции. Рост выпуска продукции обновленной номенклатуры положительно сказывается на ее рыночной востребованности и, таким об-

разом, увеличении как прибыли, так и рентабельности производства. В результате система переходит в область стабильного роста. Стратегические планы развития персонала приобретают значение конкретных программ, касающихся определения необходимой численности человеческих ресурсов, их квалификационной и профессиональной структуры. При этом менее болезненно происходит смена поколений специалистов, формируются новые и часто оригинальные формы их кооперации, организации новой системы мотивации и в целом организации труда персонала. Последующее развитие организации осуществляется в условиях применения радикальных инновационных технологий, соответствующих новой волне циклического развития экономики.

Область *R* – область стабильного роста – характеризуется применением инновационных технологий, радикально отличающихся от прежних технических систем. Прибыль от их внедрения постепенно выравнивается вследствие активной диффузии инноваций нового поколения.

Для данной имитационной модели динамики изменения эффективности внедрения радикальных нововведений были взяты некоторые математические соотношения. Так, $E = f(Ep, If, Ih, Is, t)$ является функцией, зависящей от прибыли, принесенной инновациями (Ep), в соотношении с тратами на инвестиции в разные направления $\sum I$ во времени. В свою очередь, экономическая прибыль $Ep = f(If, Ih, Is)$ также зависит от инвестиций. И общая формула в дифференциальной форме выглядит так (1):

$$dE = \frac{dEp(If, Ih, Is)}{d(If + Ih + Is)} dt. \quad (1)$$

Также мы использовали предельное ограничение на сумму затрат на инвестиции $\sum I \leq P$. Таким образом, для модуляции была составлена следующая система уравнений (2):

$$\begin{cases} dE = \frac{dEp(If, Ih, Is)}{d(If + Ih + Is)} dt, \\ If + Ih + Is \leq P. \end{cases} \quad (2)$$

В этих условиях актуальность приобретают НИОКР предприятий, позволяющие повысить эффективность новых технических систем применительно к целям каждой отдельной организации. По-прежнему крайне важным представляется развитие человеческого капитала. Есть основания полагать, что прогноз Т. Шульца об уникальном значении инвестиций в человеческий капитал подтверждается реальной практикой [13]. Речь идет о его обращении к Американской экономической ассоциации, в котором он высказал идею о преимуществах в будущем инвестиций в человеческий капитал в сравнении с инвестициями в овеществленный капитал.

Однако следует обратить внимание и на обратную сторону этого феномена – ускоренную амортизацию человеческого капитала. В условиях инновационной экономики накопленные знания быстрее, чем раньше, теряют свою актуальность. Напомним, что впервые на эту проблему обратил внимание известный американский экономист Дж. Кендрик [12]. Он же впервые ввел в научный оборот понятие «амортизация человеческого капитала». Речь идет об ускоренной потере актуальности знаний и практических компетенций в условиях инновационной экономики. Каскадное внедрение инноваций быстрее обесценивает прежний практический опыт и знания, связанные с использованием прежних технических систем. Есть основания полагать, что подобно ситуации с ускорением морального износа основных фондов в Первую промышленную революцию, приведшей к осознанию необходимости амортизационных отчислений на основной капитал, современный этап инновационного развития экономики приведет к общественному пониманию целесообразности амортизации человеческого капитала. Эти отчисления должны будут направляться на развитие человеческих ресурсов организации в условиях ускоренного инновационного обновления производства, что представляется критически важным для эффективного освоения радикальных инновационных технологий.

Литература

1. Гурков И.Б., Тубалов В.С. Инновации в российской промышленности: создание, диффузия и реализация новых технологий и социальных практик // Мир России. Социология. Этнология. – 2004. – Т. 13. – № 3. – С. 28–47.
2. Колесникова Ю.С., Фахрутдинова Е.В., Юрков Д.В. Привлечение и удержание высококвалифицированных специалистов в Республику Татарстан // Экономические науки. – 2020. – № 193. – С. 246–250.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения // Избранные труды. – М.: Издательство РГБ, 2009. – 765 с.
4. Маевский В.И., Малков С.Ю., Рубинштейн А.А. Теория перекрывающихся поколений основного капитала // Вестник Российской академии наук. – 2016. – Т. 86. – № 1. – С. 56–65.
5. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. – М.: Наука, 1999. – 447 с.
6. Фахрутдинова Е.В. Рынок труда в России и динамика его потребностей // Экономические науки. – 2014. – № 110. – С. 43–46.
7. Acemoglu D. Growth with Overlapping Generations // Introduction to Modern Economic Growth. – Princeton: Princeton University Press, 2008. – P. 327–358.
8. Blanchard O.J., Fisher S. The Overlapping Generations Model // Lectures on Macroeconomics. – Cambridge: MIT Press, 1989. – P. 91–152.
9. Diamond P.A. National Debt in Neoclassical Growth Model // American Economic Review. – 1965. – Vol. 5. – No. 5. – P. 1126–1150.
10. Fakhrutdinova E., Safina L., Shigapova D., Yagudin R. Legislative Provision Of The Quality Of Working Life In Russia // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 27. – No. 13. – P. 92–96.
11. Iudintseva A.F., Gutman E.V., Maslennikova V.S., Fakhrutdinova E.V. Business competence formation model in company based on supply chain management // International Journal of Supply Chain Management. – 2020. – Vol. 9. – Is. 4. – P. 787–791.
12. Kendrick J.W. Expanding Imputed Values in the National Income and Product Accounts // The Review of Income and Wealth. – 1979. – Vol. 25. – No. 4. – P. 350–354.
13. Shultz T.W. Investment in Human Capital // The American Economic Review. – 1961. – Vol. 51. – No. 1. – P. 1–17.
14. Romer D. Infinite-Horizon and Overlapping-Generations Models // Advanced Macroeconomics. – 3rd ed. – N.Y.: McGraw Hill, 2006. – P. 47–97.

Информация об авторах

Михайлов Федор Борисович, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: mifb@rambler.ru

Мясников Дмитрий Алексеевич, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: dmitriyuyasnikov@mail.ru

Фахрутдинов Булат Ильдарович, аспирант, Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан.

E-mail: fbi.bulat@gmail.ru

F.B. MIKHAILOV,

PhD in Economics, Associate Professor

Kazan (Volga region) Federal University

D.A. MYASNIKOV,

PhD in Economics, Associate Professor

Kazan (Volga region) Federal University

B.I. FAKHRUTDINOV,

Postgraduate

*Center of Advanced Economic Research Academy
of the Republic of Tatarstan*

PERSONNEL MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE INTRODUCTION OF HYBRID TECHNOLOGIES

Abstract. The modern practice of innovative development of organizations demonstrates the manifestation of special processes that do not always fit into well-known theoretical concepts. In particular, this concerns the processes of diffusion of innovation. The point is that at present, in the course of the spread of innovative technologies, there is not so much an active replacement of equipment of the previous generation, as its absorption, within the framework of new technologies. In turn, this circumstance significantly affects the strategy and policy of personnel management, because in this case, specialists are required who simultaneously possess knowledge of management and maintenance of both traditional and innovative equipment. At the same time, companies are experiencing great financial difficulties due to a significant increase in the cost of both new models of equipment and obtaining new knowledge necessary for personnel to effectively maintain hybrid technical systems created in this way. The financial burden on the introduction of innovations and training of specialists can be so heavy, including and especially in the post-crisis period of economic development, that an organization may face the risk of bankruptcy. However, it is overcoming this situation that creates the necessary conditions for the development of the organization in the future.

Keywords: innovation, overlapping generations, crisis, personnel, efficiency, development.

References

1. Gurkov I.B., Tubalov V.S. Innovations in the Russian industry: creation, distribution and implementation of new technologies and social practices // World of Russia. Sociology. Ethnology. – 2004. – Vol. 13. – No. 3. – P. 28–47.
2. Kolesnikova Yu.S., Fakhрутdinova E.V., Yurkov D.V. Attracting and retaining highly qualified specialists to the Republic of Tatarstan // Economic Sciences. – 2020. – No. 193. – P. 246–250.
3. Kondrat'ev N.D. Large conjuncture cycles and the theory of foresight // International fund of N.D. Kondratiev [and others]. – Moscow: RGB, 2009. – 765 p.
4. Maevskij V.I., Malkov S.Yu., Rubinshtejn A.A. The theory of overlapping generations of fixed capital // Bulletin of the Russian Academy of Sciences. – 2016. – Vol. 86. – No. 1. – P. 56–65.

5. *Yakovecz Yu.V.* Cycles. Crises. Forecasts. – M.: Science, 1999. – 447 p.
6. *Fakhrudinova E.V.* The labor market in Russia and the dynamics of its expectations // *Economic Sciences*. – 2014. – No. 110. – P. 43–46.
7. *Acemoglu D.* Growth with Overlapping Generations. Introduction to Modern Economic Growth. – Princeton University Press, 2008. – P. 327–358.
8. *Blanchard O.J., Fisher S.* The Overlapping Generations Model. Lectures on Macroeconomics. – Cambridge: MIT Press, 1989. – P. 91–152.
9. *Diamond P.A.* National Debt in Neoclassical Growth Model // *American Economic Review*. – Vol. 5. – 1965. – No 5. – P. 1126–1150.
10. *Fakhrudinova E., Safina L., Shigapova D., Yagudin R.* Legislative provision of the quality of working life in Russia // *World Applied Sciences Journal*. – 2013. – Vol. 27. – No. 13. – P. 92–96.
11. *Iudintseva A.F., Gutman E.V., Maslennikova V.S., Fakhrudinova A.V.* Business competence formation model in company based on supply chain management // *International Journal of Supply Chain Management*. – 2020. – Vol. 9. – Is. 4. – P. 787–791.
12. *Kendrick J.W.* Expanding Imputed Values in the National Income and Product Accounts // *The Review of Income and Wealth*. – 1979. – Vol. 25. – No. 4. – P. 350–354.
13. *Shultz T.W.* Investment in Human Capital // *The American Economic Review*. – 1961. – Vol. 51. – No. 1. – P. 1–17.
14. *Romer D.* Infinite-Horizon and Overlapping-Generations Models. *Advanced Macroeconomics* (3rd ed.). – N.Y.: McGraw Hill, 2006. – P. 47–97.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.13

Н.А. НЗЕНГЕ,
аспирант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МОДЕЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПУБЛИЧНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Аннотация. В нынешних экономических условиях многие развивающиеся страны находятся в уязвимом положении. Им приходится модернизировать свои финансовые расходы в связи со снижением их финансовых способностей из-за пандемии, которая негативно повлияла на их финансовую деятельность. Данная ситуация влияет также на их способность к поддержке с финансовой точки зрения своей инвестиционной активности, включая политику по развитию инфраструктуры. В подобных случаях большинство стран находится в поиске альтернативных финансовых и инвестиционных решений на отечественном и международном рынке капитала. Одним из таких видов финансово-инвестиционных решений, действующих в современных условиях, является соглашение государственно-частного партнерства (СГЧП). Речь идет о взаимодействии государственного и частного сектора при реализации проекта инфраструктурного характера. Следовательно, страны могут обращаться к частным партнерам в целях обеспечения финансирования и строительства инфраструктуры через модели государственно-частного партнерства (ГЧП). Целью данного исследования является выделение особенности развития модели государственно-частного партнерства, которая предполагает долгосрочное вложение средств государственных и частных партнеров с определенными критериями и разделением возможных рисков в рамках осуществления выбранных проектов. В работе выявлены основные виды ГЧП, применяющиеся в развивающихся странах (на примере России). Также затронуты такие темы, как объемы привлеченных средств и количество реализованных проектов, что, на наш взгляд, поспособствует развитию экономики в целом и позволит настоящему исследованию стать актуальным изучением финансирования как для России, так и для других развивающихся стран.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инфраструктура, инвестиционные проекты, финансирование, долгосрочное вложение.

Экономические и финансовые кризисы, с которыми страны мира сталкиваются уже несколько лет и особенно с 2020 г., поставили правительственные органы государств перед различными трудностями. Сегодня они постоянно ищут баланс между несколькими незаменимыми требованиями, включая сдерживание дефицита, поддержание фискальных расходов, погашение долга, стимулирование экономического роста и выполнение обязательств для развития общества [2]. Эти требования влекут за собой серьезный вызов управлению развитием экономики в целом.

Для решения этих проблем некоторые страны обратились к коллективным стратегиям, основанным на создании партнерств с предприятиями частного сектора [4] для реализации инфраструктурных проектов.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой современную институциональную форму сотрудничества между государственным и частным секторами [11]. Государственно-частное партнерство рассматривается как организационная инновация. Инновационный характер государственно-частных партнерств позволяет рассматривать их

как инструмент модернизации инфраструктуры и управления государственными услугами. Оба сектора имеют возможность создавать условия для расширения партнерства, чтобы призвание одного из них – служение общим интересам – извлекало пользу из финансовых и технических средств другого. Государственно-частное партнерство имеет множество преимуществ для развития инфраструктуры, что является реальным рычагом экономического развития. В развивающихся странах, где потребность в инфраструктуре гораздо выше, чем в развитых странах, государственно-частные партнерства настоятельно рекомендуются международными институтами, такими, как Всемирный банк и OCDE [5], из-за их особенностей, которые позволяют государству найти новые источники финансирования, опыт и ноу-хау у своего партнера из частного сектора. Развивающиеся страны, такие, например, как Россия, со своими целями развития и экономического роста, не застрахованы от проблем финансирования инфраструктурных проектов. Однако нынешняя ситуация, в которой оказалась российская экономика, ставит под сомнение вопрос бюджетного финансирования развития инфраструктуры страны. В этом плане государство должно найти другие альтернативы и, таким образом, обеспечить реализацию необходимых проектов.

Исследование показало, что в России ГЧП реализуется в различных формах. Это могут

быть классические концессионные соглашения или квази-ГЧП [1]. Классические формы ГЧП выступают как концессионные соглашения о государственно-частном (ГЧП) и муниципально-частном партнерстве (МЧП). Наиболее известными формами квази-ГЧП являются договоры аренды, долгосрочные договоры, энергосервисные контракты.

Количество проектов и объемы инвестиций в форме ГЧП в инфраструктуру России в 2018–2022 гг. представлены на рис. 1.

Анализ инвестиций в инфраструктуру России показывает, что в 2022 г. были запущены 63 проекта в форме концессионных соглашений, соглашений о государственно-частном и муниципально-частном партнерстве. Объем инвестиций в них составляет 231,7 млрд руб., из которых 137,7 млрд приходится на частные инвестиции. В целом наблюдается сокращение количества проектов (от 436 проектов в 2018 г. до 63 проектов в 2022 г.) и объема вложенных средств (742,2 млрд руб. в 2018 г. против 231,7 млрд руб. в 2022 г.). Это снижение заметно уже в 2019–2022 гг. в связи с пандемией COVID-19 и военной операцией на Украине. Обе этих проблемы негативно повлияли на страну не только на уровне политики, но и на уровне инвестиционной активности. В этой связи сократились частные инвестиции и, соответственно, объемы проектов.

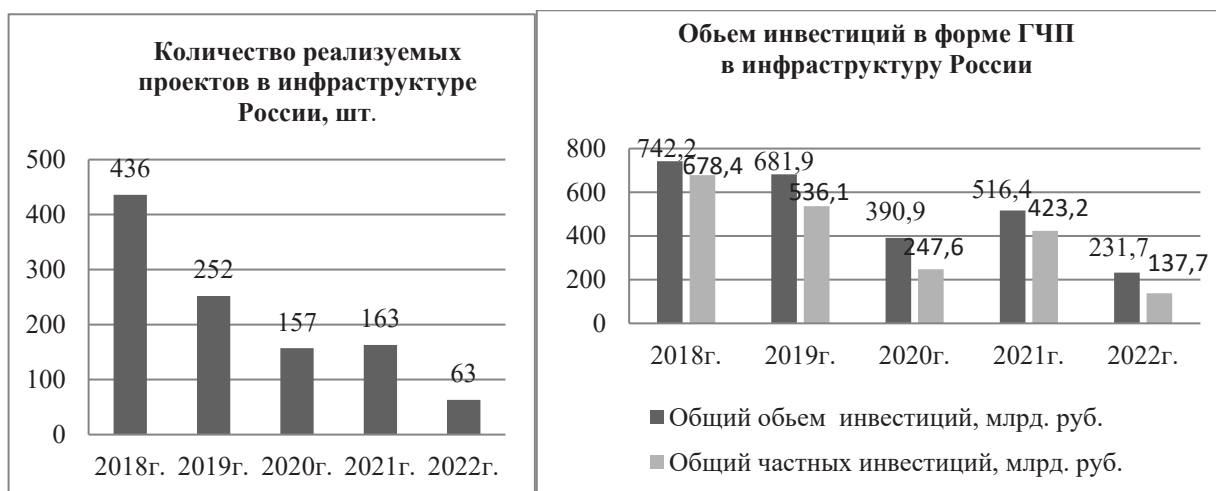


Рис. 1. Количество реализуемых проектов и объемы инвестиций в форме ГЧП в инфраструктуру России в 2018–2022 гг.

Несмотря на это, нами предлагается проанализировать структуру и объемы вложенных в 2022 г. средств по основным формам ГЧП: от государственных соглашений, концессионных соглашений и соглашений о муниципально-частном партнерстве (МЧП). Общий объем инвестиций в форме ГЧП и МЧП представлен на рис. 2.

Отметим, что эти средства были вложены в 63 проекта, запущенные в этом году. Из них 59 проектов [1] финансировались за счет концессионных соглашений (общая сумма составила 137,28 млрд руб.) и 4 проекта – в форме соглашения ГЧП/МЧП (на сумму 0,42 млрд руб.).

Инвестиции в форме ГЧП в инфраструктуру России направлялись на развитие прежде всего социальной инфраструктуры. На нее пришлось около 39 проектов по сравнению с 6 проектами в транспортной и 13 проектами в коммунально-энергетической отраслях [1]. Увеличение количества проектов, направленных на развитие социальной сферы, основывается на решении властей поддерживать государственные программы в данной сфере. Речь идет о программах, касающихся строительства школ, университетских кампусов, спортивных объектов, а также развития объектов и системы здравоохранения.

В целях привлечения ГЧП-проектов во все сферы экономики государство должно рассматривать перспективные направления их реали-

зации и необходимые законодательные поправки и изменения.

На наш взгляд, основные поправки могут быть связаны с упрощением процедур и возможностью корректировки проектов в связи с изменением экономической ситуации и требований к их реализации. Эти поправки могут позволить отреагировать на рыночные изменения и обеспечить стабильность осуществления проектов. К числу таких поправок и изменений относятся:

- разрешение на корректировку условий соглашения ГЧП/МЧП. Например, возможность изменения условий в связи с увеличением цен на строительные ресурсы необходима для исполнения обязательств по соглашению. Эти изменения позволят снизить риски, связанные с реализацией ГЧП/МЧП-проектов;

- разрешение на передачу объектов концессионного соглашения на уровне ГЧП или МЧП. Должна быть предусмотрена возможность передачи объекта государственным партнером в пользование и владение частному инвестору;

- расширение возможностей использования инфраструктурных облигаций и независимых гарантий. Должна существовать возможность применения механизма инфраструктурных облигаций для создания городских инфраструктурных объектов, а также возможность обеспечения долговых обязательств инвестора не только государственной гарантией, но и неза-

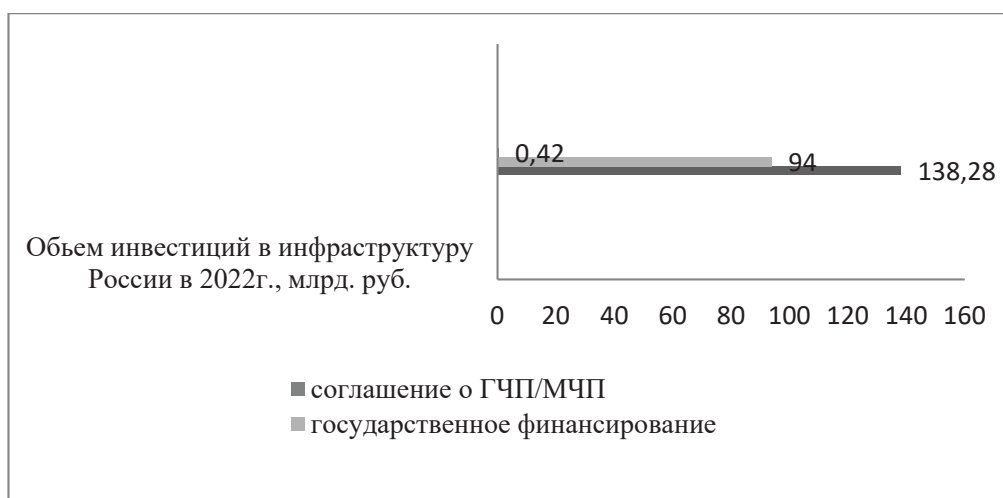


Рис. 2. Объем инвестиций в форме ГЧП и МЧП в 2022 г., млрд руб.

висимой гарантией государственной корпорации развития.

Кроме того, повышение прозрачности ГЧП-проектов, сокращение сроков их запуска и повышение качества их подготовки, помощь в принятии инвестиционных решений являются необходимыми мерами для развития процедур реализации ГЧП-проектов в стране. Таким образом, устойчивость ГЧП-рынка в развивающихся странах, особенно в текущей ситуации, является потенциальным механизмом реализации инфраструктурных проектов и снижения рисков благодаря совместному участию государства и частного партнера.

Рассмотренная практика применения ГЧП-проектов в России позволяет отметить, что меры государственной поддержки разнообразны и охватывают те отрасли, в которых применяются механизмы ГЧП-финансирования. Это касается в основном ГЧП-проектов в социальной, транспортной и коммунально-энергетической сферах. Для эффективного использования ГЧП-финансирования во всех сферах инфраструктурного характера необходимо развивать перспективные направления и формы ГЧП-проектов, а также принимать специальные меры и давать возможность вносить поправки и изменения в текущее законодательство с учетом специфики осуществления того или иного проекта.

Литература

1. Отчет о ГЧП-проектах – 2022 // Национальный центр ГЧП России. – С. 6–20.

2. Бернье П. Новое партнерство между государственным и частным секторами: условия появления модели Квебека // Обзор сравнительного анализа в государственном управлении. – 2005. – Т. 12. – № 1.

3. Бордман Э., Вининг Э. ГЧП в Канаде: теория и очевидность // Канадская государственная администрация. – 2008. – Т. 51. – № 1. – С. 9–44.

4. Белносин А. Государственно-частное партнерство: Форма координации государственного вмешательства, которую должны контролировать современные менеджеры // Обзор сравнительного анализа в государственном управлении. – 2005. – Т. 12. – № 1.

5. Государственно-частное партнерство: распределение рисков и оптимизация ресурсов // OECD. – 2005. – С. 8–12.

6. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика. – URL: https://economics.vstu.by/wpcontent/uploads/2020/03/GCHP_varn.pdf (дата обращения: 01.12.2022).

7. Wilson A.G. A statistical theory of spatial distribution models // Transportation Research. – 2017. – Vol. 1. – Is. 3. – P. 253–269.

8. Gilman D. Optimization and Simplicity: Computational Vision and Biological Explanation // Synthese. – 2016. – Vol. 107. – Is. 3. – P. 293–323.

9. Barro R. Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth // Journal of Political Economy. – 2020. – Vol. 98. – Is. 5. – P. 102–125.

10. Kay N.M. The innovating firm. – London: Macmillan, 2019. – 324 p.

11. Carlo M. The principles of innovation modelling. – Burnley, 2019. – 172 p.

Информация об авторе

Нзенге Нзенге Арно, аспирант кафедры управления корпоративными финансами, Казанский (При-волжский) федеральный университет.

E-mail: lewis092@mail.ru

N.A. NZENGUET,
Postgraduate
Kazan (Volga region) Federal University

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A FINANCING MODEL FOR PUBLIC INFRASTRUCTURE PROJECTS IN DEVELOPING COUNTRIES

Abstract. In the current economic environment, many developing countries are vulnerable to their public spending after a decline in financial capacity due to a pandemic that has negatively affected their financial activities. This situation also affects their ability to support, from a financial point of view, investment activity, including infrastructure development policy. In such cases, most countries are looking for alternative financial and investment solutions in domestic or international capital markets. One of these types of financial and investment decisions operating in modern conditions is the agreement of public-private partnership. We are talking about the interaction of the public and private sector in the implementation of an infrastructure project. Consequently, countries can reach out to private partners to secure financing and infrastructure construction through public-private partnership (PPP) models. The purpose of the study is to highlight the specifics of the development of the public-private partnership model, which means a long-term investment of funds from public and private partners with a certain criterion, the separation of possible risks within the framework of the implementation of selected projects. The work revealed the main types of PPP using in developing countries (using the example in Russia), the amount of funds raised, the number of projects implemented, which contributes to the development of the economy as a whole and allows this study to become the most relevant direction of financing, both for Russia and for other developing countries.

Keywords: public-private partnership, infrastructure, investment projects, financing, long-term investment.

References

1. National PPP Center of Russia – report of PPP projects. – 2022. – P. 6–20.
2. *Bernier P.* New Public-Private Partnership: The Conditions for the Quebec Model // Review of Comparative Analysis in Public Administration. – 2005. – Vol. 12. – No. 1.
3. *Boardman E, Vining E.* PPP in Canada: Theory and Evidence, Canadian Public Administration/Public Administration of Canada. – 2008. – Vol. 51. – No. 01. – P. 9–44.
4. *Belnosin A.* Public-Private Partnership: A Form of Coordination of Public Intervention to be Overseen by Modern Managers // Overview of Comparative Analysis in Public Administration. – 2005. – Vol. 12. – No. 1.
5. OCDE, Public-Private Partnership: Risk Allocation and Resource Optimization. – 2005. – P. 8–12.
6. *Varnavsky V.G., Klimenko A.V., Korolev V.A.* Public-private partnership: theory and practice. – URL: https://economics.vstu.by/wpcontent/uploads/2020/03/GCHP_varn.pdf (date accessed: 01.12.2022).
7. *Wilson A.G.* A statistical theory of spatial distribution models // Transportation Research. – 2017. – Vol. 1. – Is. 3. – P. 253–269.
8. *Gilman D.* Optimization and Simplicity: Computational Vision and Biological Explanation // Synthese. – 2016. – Vol. 107. – Is. 3. – P. 293–323.
9. *Barro R.* Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth // Journal of Political Economy. – 2020. – Vol. 98. – Is. 5. – P. 102–125.
10. *Kay N.M.* The innovating firm. – London: Macmillan. – 2019. – 324 p.
11. *Carlo M.* The principles of innovation modelling. – Bernley, 2019. – 172 p.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 338.24.01

Д.М. ШАКИРОВА,
кандидат социологических наук, доцент
Казанский государственный энергетический университет

Э.А. БАГЛАЕВА,
студент
Казанский государственный энергетический университет

К.Э. ТИМУРГАЛИЕВА,
студент
Казанский государственный энергетический университет

Я.А. ФЕЦЮХ,
студент
Казанский государственный энергетический университет

Г.А. РАХИМОВА,
студент
Казанский государственный энергетический университет

В.И. СКРЯБИНА,
студент
Казанский государственный энергетический университет

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Аннотация. В настоящее время невозможно осуществление эффективной управленческой деятельности без использования определенного метода финансового планирования, отвечающего задачам и целям любой сферы бизнеса в условиях рыночной экономики. Для этого необходимо грамотно подойти к выбору подходящего метода анализа, исходя из особенностей сферы его применения. В приведенной статье авторами проанализированы 7 различных методов финансового планирования: метод экономического анализа, коэффициентный метод, метод экономико-математического моделирования, метод денежных потоков, балансовый метод, метод многовариантности и метод нормативности. С помощью анализа на основе 8 критериев, приведённых в общую таблицу: скорость подсчёта, количество собираемой информации, величина ошибки прогнозирования, сложность разработки алгоритма, горизонт планирования, степень определенности развития внешней среды, цели предприятия и временная ориентация идей, предложены способы применения приведенных методов финансового планирования для нескольких различных сфер, а также выявлены недостатки и преимущества использования описанных авторами методов планирования. Также авторами разграничены понятия «планирование» и «прогнозирование», раскрыта тема и сделаны выводы об эффективности каждого метода финансового планирования по отдельности и в совокупности их применения в бизнесе.

Ключевые слова: анализ, метод, бизнес, планирование, прогнозирование, финансы, финансовые показатели.

Эффективность управления предприятием базируется на финансовом планировании, метод осуществления которого подбирается под курс, на который направлен бизнес, существующий в условиях постоянных изменений, происходящих в мировой экономике. Задача высококвалифицированного финансового менеджера – правильно подобрать метод финансового планирования, так чтобы повысить уровень рентабельности предприятия или любого другого бизнеса, грамотно распределять капитал и управлять компанией, увеличивая его доходность [6]. Финансовое планирование всех компаний базируется на определенных методах и приемах. Большинство ученых выделяют следующие 7 методов [1]:

1. Метод экономического анализа. Экономический анализ используется для того, чтобы найти основные закономерности и тенденции в динамике экономических значений, рассчитать внутренние резервы предприятия. Резервы анализируются на основе достигнутого за определенный период времени уровня финансовых показателей, исходя из этого прогнозируется финансирование на будущее. Данная модель применяется при отсутствии финансово-экономических нормативов и при непрямом взаимоотношении между параметрами – с основой на анализе показателей за прошлые периоды, к которым можно отнести: месяц, квартал, год. В рамках рассматриваемого планирования можно выделить горизонтальный, вертикальный, трендовый и факторный анализы, различающиеся выбором необходимых поисковых параметров [2].

2. Коэффициентный метод применяется для изменения конкретных значений, когда уже есть действительный расчет потребности в оборотных средствах, которые можно корректировать путем подстановки выявленного из расчетов коэффициента, т. е. он является скорее вспомогательным, нежели самостоятельным методом [1].

3. Экономико-математическое моделирование – это метод, позволяющий описать взаимосвязь между показателями и факторами, используя построенную математическую модель, основанную на точном описании экономических процессов при помощи математических

символов и приемов [7]. При этом в настоящее время подобный метод рассчитывается на специальных серверах, ответственных за бухгалтерский учет [13]. Экономико-математическое моделирование дает возможность найти оптимальные значения показателей, исходя из длительности периода, на который рассчитывается модель: при среднем периоде выборки искомые соотношения и закономерности непостоянны, а при длительном периоде они искажаются [1, 2, 11]. Помимо этого, экономико-математическое моделирование можно применять для проведения «точечного» планирования и с помощью выстроенной математической модели найти численное значение результивного показателя при определенных значениях экономических и других переменных на конкретный момент времени. Отметим, что в литературе часто встречается второе название экономико-математического моделирования – факторный анализ [3].

4. Метод денежных потоков – универсальный метод для составления финансовых планов, его используют для прогнозирования размеров и сроков поставки ресурсов. Теоретический прогноз базируется на выборе даты ожидания поступления финансовых ресурсов и на планировании разного рода издержек. В отличие от метода балансовой сметы данный метод дает намного больше данных [4]. В финансировании прогнозирование отличается от планирования тем, что является одним из пунктов проведения самого планирования [1].

5. Балансовый метод устанавливает взаимозависимость между имеющимся количеством экономических ресурсов и фактической потребностью в них. Метод применяется для прогнозирования поступлений выплат из разного рода мест получения финансирования: фондов, квартального плана и т. д. [5].

6. Метод многовариантности (помимо этого, в научной литературе встречается название «Метод оптимизации плановых решений») основывается на выборе контрольного показателя, который необходимо вычислить с помощью поиска его вероятного значения (основанного на наиболее вероятном сценарии), и на оценке его отклонения от среднего значения. На основе этого отклонения высчитывается показатель

чувствительности, определяющий гибкость изменения показателя. К большому недостатку данного метода можно отнести наличие большого отклонения предполагаемого значения от фактического показателя [5].

7. Метод нормативности базируется на системе нормативов и норм, используемых для расчета различных показателей. К таким нормам можно отнести: федеральные, региональные, местные, отраслевые, групповые и внутренние (нормативы конкретного предприятия, коллектива) [3, 10, 12]. Очевидно, что чем выше и сложнее сфера применения данного метода, тем больше норм необходимо учитывать при анализе, так, например, для малого бизнеса необходимо и достаточно будет учиты-

вать внутренние нормативы, а для анализа региональной экономики необходимо будет взять во внимание региональные, местные и отраслевые нормы и нормативы [3, 8, 14].

После того, как нами были рассмотрены 7 методов финансового планирования, предлагаем проанализировать их на основе 8 критериев. Разбор методов по критериям объединим в таблицу (табл. 1).

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что наиболее желательным и универсальным для выбора является факторный метод (или же экономико-математическое моделирование), поскольку он более гибок и четок, однако и наиболее труднорабатываем. Как уже было отмечено ранее, методы применя-

Таблица 1

Анализ методов финансового планирования по 8 критериям

	Экономический анализ	Коэффициентный метод	Факторный анализ	Метод денежных потоков	Балансовый метод	Метод многовариантности	Нормативный метод
Скорость подсчета	Низкая	Высокая	Низкая	Средняя	Высокая	Низкая	Высокая
Количество собираемой информации	Высокое	Один показатель	Высокое	Умеренное	Умеренное	Умеренное	Высокое
Величина ошибки прогнозирования	Средняя	–	Низкая	Низкая	Средняя	Высокая	Средняя
Сложность разработки алгоритма	Умеренная	–	Высокая	–	Низкая	–	–
Горизонт планирования	Среднесрочный	Краткосрочный	Кратко-, средне- и долгосрочный	Краткосрочный	Кратко- и среднесрочный	Краткосрочный	Средне- и долгосрочный
Степень определенности развития внешней среды	В прогнозируемых условиях	–	В прогнозируемых и, возможно, неопределенных условиях	В прогнозируемых условиях	В неопределенных условиях	В прогнозируемых условиях	В прогнозируемых условиях
Цели предприятия	Тактические	–	Тактические	Тактические	Тактические	Стратегические	Стратегические
Временная ориентация идей	На тенденции прошлого	На настоящее	Гибкая оценка прошлого и настоящего	Только на будущее	Только на будущее	Взаимодействие лучших идей планирования	Только на будущее

ются в зависимости от различных целей и особенностей предприятий, поэтому выбор метода будет также зависеть от размера предприятия. Системы финансового планирования и их методы следует выбирать с учетом особенностей конкретной сферы бизнеса, предпринимательской деятельности, поставленных целей [9, 15].

Однако на сегодняшний день ни один из предложенных методов финансового планирования не может самостоятельно обеспечить абсолютно верного результата, который сошелся бы с реальными показателями, именно поэтому при подготовке анализа какой-либо компании необходимо уметь комбинировать разные методы для наиболее точного прогнозирования.

Литература

1. Лаенко О.А. Методы финансового планирования и прогнозирования на предприятиях // Вестник Прикамского социального института. – 2016. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-finansovogo-planirovaniya-i-prognozirovaniya-na-predpriyatiyah/> (дата обращения: 08.05.2022).
2. Четверов В.С. Методы финансового планирования // Молодой ученый. – 2015. – № 3 (83). – С. 537-539. – URL: <https://moluch.ru/archive/83/15167/> (дата обращения: 08.05.2022).
3. Мусиенко С.О. Анализ возможностей применения методов финансового планирования малыми предприятиями: проблемы, пути решения/ Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – Т. 9. – Вып. 27. – С. 13–25.
4. Брусов П.Н., Филатова Т.В. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учебное пособие. – М.: КноРус, 2012. – 226 с.
5. Разумовская Е.А., Шуклин М.С., Баженова В.И. Финансовое планирование и прогнозирование: учебное пособие. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2017. – 284 с.
6. Коваленко О.Г. К вопросу о финансовом менеджменте предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 3 (25). – С. 338–339.
7. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 462 с.
8. Хусаинова Е.А. Разработка инструментов мониторинга региональной экономической безопасности. – Казань: Отечество, 2022. – 175 с.
9. Басовский Л.Е. Маркетинг: курс лекций. – М.: Инфра-М, 2010. – 219 с.
10. Кулешова Е.В. Макроэкономическое планирование и прогнозирование: учебное пособие. – Томск: Эль Контент, 2013. – 178 с.
11. Aguilar S.R., Kosheleva O. When to stop computing and start investing // Asian Journal of Economics and Banking. – 2021. – Vol. 5. – No. 2. – P. 111–115.
12. Duong T.T.T., Thao N.X. TOPSIS model based on entropy and similarity measure for market segment selection and evaluation // Asian Journal of Economics and Banking. – 2021. – Vol. 5. – No. 2. – P. 194–203.
13. Walker K.B. Advanced Planning: The New Direction of Corporate Budgeting // Industrial Management & Data Systems. – 1989. – Vol. 89. – No. 7. – P. 27–32.
14. Beckett-Camarata J. An examination of the relationship between the municipal strategic plan and the capital budget and its effect on financial performance // Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management. – 2003. – Vol. 15. – No. 1. – P. 23–40.
15. Kuttner M., Mayr S., Mitter C., Duller C. Impact of accounting on reorganization success: empirical evidence from bankrupt SMEs // Journal of Accounting & Organizational Change. – 2022.

Информация об авторах

Шакирова Динара Марселевна, кандидат социологических наук, доцент, Казанский государственный энергетический университет.

E-mail: dinara.mm@yandex.ru

Тимурғалиева Камилла Эдуардовна, студент 2 курса, Казанский государственный энергетический университет.

E-mail: timurgalievakam@gmail.com

Баглаева Эльвина Алексеевна, студент 2 курса, Казанский государственный энергетический университет.

E-mail: Viella375@mail.ru

Фецюх Яна Алексеевна, студент 2 курса, Казанский государственный энергетический университет.

E-mail: yanchicf@mail.ru

Скрябина Вероника Ильинична, студент 2 курса, Казанский государственный энергетический университет.

E-mail: nikaskryabina123@gmail.com

Рахимова Гульшат Айдаровна, студент 2 курса, Казанский государственный энергетический университет.

E-mail: gulikobnimi@icloud.com

D.M. SHAKIROVA,
PhD in Sociology, Associate Professor
Kazan State Energy University

E.A. BAGLAEVA,
student
Kazan State Energy University

K.E. TIMURGALIEVA,
student
Kazan State Energy University

Y.A. FETSYUKH,
student
Kazan State Energy University

G.A. RAKHIMOVA,
student
Kazan State Energy University

V.I. SCRYABINA,
student
Kazan State Energy University

ANALYSIS OF FINANCIAL PLANNING METHODS

Abstract. At present, it is impossible to carry out effective management activities without using a certain method of financial planning that meets the tasks and goals of any business area in a market economy. To do this, it is necessary to competently approach the choice of a suitable analysis method, based on the characteristics of the scope of application. In this article, the authors analyzed 7 different methods of financial planning: economic analysis, coefficient method, economic and mathematical modeling, cash flow method, balance method, multivariate method and normativity method; and using analysis based on 8 main criteria listed in the general table: counting speed, the amount of information collected, the magnitude of the forecasting error, the complexity

of the development of the algorithm, the planning horizon, the degree of certainty of the development of the external environment, the goals of the enterprise and the temporal orientation of ideas; offers the application of the above methods of financial planning for several different areas of application, identifies the disadvantages and advantages of using the planning methods described by the authors. Also, the authors distinguish between the concepts of “planning” and “forecasting”, reveal the topic and draw conclusions about the effectiveness of each method of financial planning individually and in the aggregate of their application in business.

Keywords: analysis, method, business, planning, forecasting, financial planning.

References

1. *Laenko O.A.* Methods of Financial Planning and Forecasting at Enterprises // Bulletin of the Kama Social Institute. – Ural State University of Economics, Yekaterinburg, 2016.
2. *Chetverov V.S.* Methods of financial planning // Young scientist. – 2015. –No. 3 (83). – P. 537–539. – URL: <https://moluch.ru/archive/83/15167/> (date accessed: 08.05.2022).
3. *Musienko S.O.* Analysis of the possibilities of applying financial planning methods by small enterprises: problems, solutions / Financial University under the Government of the Russian Federation. – Publishing House finance and credit. – Moscow, 2016.
4. *Brusov P.N., Filatova T.V.* Financial management. Financial planning: textbook. – M.: KNORUS, 2012. – P. 226.
5. *Razumovskaya E.A., Shuklin M.S., Bazhenov V.I.* Financial planning and forecasting: textbook / Ministry of Education and Science of the Russian Federation, Ural Federal University. – Yekaterinburg, Ural University Press, 2017. – P. 284.
6. *Kovalenko O.G.* On the issue of financial management of an enterprise // Vector of Science of Togliatti State University. – 2013. – No. 3 (25). – P. 338–339.
7. *Grigoryeva T.I.* Financial analysis for managers: assessment, forecast: textbook for masters / 2nd ed., revised and additional. – M.: Yurayt, 2012. – P. 462.
8. *Khusainova E.A.* Development of monitoring tools for regional economic security. – Kazan: Fatherland, 2022. – P. 175.
9. *Basovsky L.E.* Marketing: a course of lectures. – M.: INFRA-M, 2010. – P. 219.
10. *Kuleshova E.V.* Macroeconomic planning and forecasting: textbook. – Tomsk: El Content, 2013. – P. 178.
11. *Aguilar S.R., Kosheleva O.* When to stop computing and start investing // Asian Journal of Economics and Banking. – Vol. 5. – 2021. – No. 2. – P. 111–115.
12. *Duong T.T.T., Thao N.X.* TOPSIS model based on entropy and similarity measure for market segment selection and evaluation // Asian Journal of Economics and Banking. – Vol. 5. – No. 2. – 2021. – P. 194–203.
13. *Walker K.B.* Advanced Planning: The New Direction of Corporate Budgeting // Industrial Management & Data Systems. – Vol. 89. – No. 71989. – P. 27–32.
14. *Beckett-Camarata J.* An examination of the relationship between the municipal strategic plan and the capital budget and its effect on financial performance // Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management. – 2003. – Vol. 15. – No. 1. – P. 23–40.
15. *Kuttner M., Mayr S., Mitter C., Duller C.* Impact of accounting on reorganization success: empirical evidence from bankrupt SMEs // Journal of Accounting & Organizational Change. – 2022. – Vol. ahead-of-print. – No. ahead-of-print.

УДК 657.372

К.Н. ШАКИРЗЯНОВ,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Р.Ш. ТУХВАТУЛЛИН,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Е.Ю. ВЕТОШКИНА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАПАСОВ В СООТВЕТСТВИИ С ФСБУ 5/2019 «ЗАПАСЫ»

Аннотация. В Российской Федерации в 2019–2022 гг. продолжается на законодательном уровне работа по сближению национальной системы бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности. Требования в отношении методических аспектов учета запасов российских организаций изложены в одноименном федеральном стандарте, который является обязательным к применению с 1 января 2021 г. В настоящей статье представлен обзор внесенных изменений, а также проанализированы последствия этих изменений и практика их реализации в системе бухгалтерского учета и отчетности российских коммерческих организаций. Таким образом, объектом исследования являются изменения в учете запасов в соответствии с новыми требованиями ФСБУ 5/2019 «Запасы». Авторы убеждены, что ФСБУ 5/2019 «Запасы» позволил сблизить нормы российской и международной учетных систем. Однако в условиях поступательного внедрения российских стандартов многие российские организации столкнулись с неразрешимыми методологическими проблемами, которые, как правило, были решены с позиции принципа рациональности. Так, даже первоначальное применение стандарта в большинстве случаев было реализовано перспективно. Кроме того, в статье констатируется необходимость разработки и принятия обновленных концептуальных основ бухгалтерского учета и отчетности для российских коммерческих организаций.

Ключевые слова: ФСБУ, МСФО, запасы, оценка, актив, концепция.

Запасы являются неотъемлемыми объектами хозяйственной жизни большинства предприятий и организаций, а также необходимыми предпосылками создания конечного продукта и получения прибыли. Новый Федеральный стандарт 5/2019 «Запасы» [2], вступивший в силу с 1 января 2021 г., продолжает тенденцию по сближению национальной системы бухгалтерского учета и МСФО. Российский стандарт формировался под влиянием МСФО и создан на основе стандарта МСФО (IAS) 2 «Запасы» [4]. Введение ФСБУ 5/2019 символизирует новую ступень развития национальной учетной системы. Как было сказано выше, при разработке нового стандарта за основу был взят МСФО (IAS) 2 «Запасы», однако данные стандарты все же имеют существенные отличия. В целом можно отметить, что IAS 2 – это один из

«старейших» действующих в настоящее время международных стандартов. Проект данного стандарта был впервые опубликован в сентябре 1974 г. и носил название “Valuation and Presentation of Inventories in the Context of the Historical Cost System”. Среди зарубежных авторов, исследовавших вопросы учета и управления запасами, можно выделить публикации Н.Е. Scarf [9], К. Kostić [10], М. Feng and others [12], N. Yang and others [13], Т.Е. Phillips [14].

ФСБУ 5/2019 имеет более диспозитивный характер правового регулирования: организациям дается выбор возможных вариантов поведения внутри четко обозначенного правового коридора, тогда как МСФО 2 более императивен и имеет больше обязательных требований и жестких предписаний [5]. Также МСФО (IAS) 2 содержит строгое предписание организаци-

ям включать в себестоимость производства запасов косвенные расходы, которые должны быть определены по установленной методике, ФСБУ 5/2019, в свою очередь, дает организации право и возможность самостоятельно разработать способ отнесения косвенных расходов на себестоимость производства запасов. Кроме отличий данные стандарты имеют ряд явных сходств. ФСБУ 5/2019 содержит терминологию стандарта МСФО, в частности явное сходство чистой стоимости продажи и чистой возможной цены продажи. Способы оценки запасов также фактически идентичны. Кроме того, и ФСБУ 5/2019, и МФСО (IAS) 2 исключают из признания в качестве запасов финансовые инструменты.

С переходом на ФСБУ 5/2019 российские предприятия столкнулись с рядом сложностей, выявленных при практическом применении данного стандарта. Согласно стандарту, учет малоценных основных средств в составе запасов в 2021 г. стал невозможен ввиду введения временного ограничения в 12 мес. либо операционного цикла. Таким образом, организации встали перед выбором:

1) признать стоимость малоценных основных средств в качестве расходов текущего периода;

2) включить малоценные основные средства в состав основных средств - данная новация введена ФСБУ 6/2020 «Основные средства». Этот стандарт действует с 1 января 2022 г., т. е. в течение 2021 г. оставался некоторый пробел в законодательстве в сфере учета малоценных основных средств.

Согласно новому стандарту, объекты интеллектуальной собственности, предназначенные для перепродажи, должны быть учтены в составе запасов. Это также создает некоторые трудности при практическом применении. В российском правовом поле отсутствует определение понятия «актив». Утративший силу ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» базировался на праве собственности на экономический ресурс, а введенный стандарт не содержит аналогичных формулировок. Мы говорим о сближении РСБУ и МСФО, соответственно, логично предположить, что в новом стандарте изложена позиция Концеп-

туальных основ. Согласно Концептуальным основам, запасы – это экономические ресурсы, контролируемые организацией в результате прошлых событий. Очевидно, что переход контроля и права собственности – это не тождественные понятия. На наш взгляд, поставить точку в подобных толкованиях может разработка и принятие Концептуальных основ учета и отчетности для коммерческих организаций по примеру Концептуальных основ МСФО или аналогичного документа, принятого в отношении организаций государственного сектора.

Положения нового стандарта ограничивают возможность списания управленческих расходов на себестоимость продукции [6]. Отметим, что менеджмент организации косвенно участвует в создании продукции и производственных процессах, зачастую административная работа может в значительной степени способствовать как осуществлению производства в целом, так и увеличению его объемов в частности. На наш взгляд, подобное ограничение на включение управленческих расходов в себестоимость производимой продукции является экономически нецелесообразным.

В пункте 28 ФСБУ 5/2019 предусмотрена необходимость проверки запасов на обесценение [7]. Маркером обесценения запасов и необходимости создания резерва является факт превышения чистой возможной цены продажи запасов над их фактической себестоимостью. Нормами ФСБУ 5/2019 порядок оценки запасов после их признания изменен. Теперь запасы оцениваются на отчетную дату по наименьшей из величин:

- 1) фактическая себестоимость запасов;
- 2) чистая стоимость продажи запасов.

Расчет чистой стоимости продажи запасов рассмотрен в п. 29 ФСБУ 5/2019. В общем случае чистая стоимость продажи запасов определяется как предполагаемая цена, по которой организация может продать такие запасы за вычетом предполагаемых затрат, необходимых для их производства, подготовки к продаже и ее осуществления.

Следующей проблемой применения ФСБУ 5/2019 является неопределенность в порядке начисления резерва [8]. Если мы будем ориентироваться на ПБУ 10/99 «Расходы органи-

зации», то суммы отчислений в резервы относятся к прочим расходам. ФСБУ 5/2019 не содержит конкретных норм, противоречащих этому. При этом в ФСБУ 5/2019 упоминается выручка от продажи этих запасов. Таким образом, сумму резерва к восстановлению, например, в отношении товаров для перепродажи, целесообразно относить на уменьшение себестоимости продажи товаров. Следовательно, при корректировке резерва в сторону увеличения признаются прочие доходы, а при его восстановлении – уменьшается показатель «Себестоимость». Данная проблема применительно к практике может быть решена двумя путями: если сумма резерва не существенна, то можно воспользоваться правом, прописанном в ПБУ 1/2008, и не применять требований стандарта ФСБУ 5/2019, соответственно, и сумму восстановленного резерва можно будет отнести на прочие расходы; если же сумма существенна, то ее необходимо раскрыть в отчетности отдельно, а следовательно, пользователи бухгалтерской отчетности увидят достоверную информацию [11]. Формирование резерва под обесценение запасов будет сопровождаться возникновением отложенного налогового актива, который может привести к уменьшению налога на прибыль. На наш взгляд, в отдельных ситуациях предполагаемые цены и затраты на продажу оценить крайне затруднительно, что может привести к незаконной оптимизации налогообложения.

ФСБУ 5/2019 установил новые правила учета процентов в себестоимости запасов. Согласно новым правилам, проценты по кредитам необходимо капитализировать при учете запасов. Стандарт устанавливает ряд условий, которые должны быть выполнены, чтобы учесть проценты по кредиту в себестоимости запасов:

- 1) запасы были куплены за счет привлеченного капитала (кредита);
- 2) процесс создания является длительным, т. е. превышает 1 год;
- 3) процесс создания требует существенных затрат;
- 4) запасы планируется использовать для создания инвестиционного актива.

Выполнение этих условий делает возможным включение процентов по кредиту в себестоимость запасов.

Новые правила коснулись и учета запасов, приобретенных с отсрочкой платежа. Согласно ФСБУ 5/2019, если запасы приобретаются на условиях отсрочки платежа, которая является длительной (свыше 12 мес.), то фактической себестоимостью запасов будет сумма, которая была бы уплачена, если бы отсрочки не было, а все платежи, связанные с отсрочкой, должны быть учтены в соответствии с правилами учета займов и кредитов (ПБУ 15/2008 «Учет расходов по кредитам и займам»).

ФСБУ 5/2019 предусматривает два варианта перехода компаний на новые правила учета запасов:

- 1) ретроспективный (как если бы стандарт применялся с момента возникновения затрагиваемых им фактов хозяйственной жизни);
- 2) перспективный (изменения применяются только в отношении фактов хозяйственной жизни, имевших место после начала применения стандарта).

В таблице 1 отражены подходы российских листинговых компаний к переходу на ФСБУ 5/2019 «Запасы».

Основным отличием, которое может быть выявлено при рассмотрении бухгалтерской финансовой отчетности компаний, в частности пояснений к ней, является значительное увеличение сумм показателя «Величина резерва под снижение стоимости запасов», что объясняется новыми правилами начисления резерва по запасам. В целом большинство организаций из вышеприведенной выборки обосновали в своих учетных политиках перспективный способ перехода на новый стандарт, поскольку данный формат наиболее рационален и не требует пересчета ранее произошедших фактов хозяйственной жизни, подпадающих под регулирование нового ФСБУ 5/2019 «Запасы».

ФСБУ 5/2019 затрагивает большое число различных аспектов учета запасов, вносит значительные коррективы в практику бухгалтерского учета в РФ. Совокупность таких изменений, как новые правила учета малоценных основных средств, учета приобретения запасов с отсрочкой платежа, правила капитализации затрат на проценты по кредитам, связанным с приобретением запасов, и иные требуют досконального рассмотрения для правильного

Переход компаний на ФСБУ 5/2019

Компания / сфера деятельности	Способ перехода на ФСБУ 5/2019 «Запасы»
ПАО «Татнефть» / нефтепродукты	Ретроспективный
ПАО «Сургутнефтегаз» / нефтепродукты и газ	Ретроспективный
ПАО «Газпром» / продажа природного газа	Перспективный
ООО «Сэтл Групп» / недвижимость	Перспективный
ПАО «Полнос» / консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления	Перспективный
ООО «Лента» / торговля	Перспективный
ПАО «Т Плюс» / электроэнергетика	Перспективный
ПАО «Вымпел-Коммуникации» / телекоммуникация и связь	Перспективный
ПАО «Мобильные ТелеСистемы» / телекоммуникация и связь	Перспективный
ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат» / производство листового холоднокатаного стального проката	Перспективный
ПАО «РЖД» / грузовые и пассажирские перевозки	Информация не раскрыта в годовой бухгалтерской отчетности за 2021 г.
ПАО «Магнит»/ аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом	Информация не раскрыта в годовой бухгалтерской отчетности за 2021 г.

применения на практике. Новый стандарт учета запасов отражает более прогрессивный взгляд на развитие бухгалтерского учета в Российской Федерации. Применение данного стандарта будет способствовать повышению достоверности и полноты раскрываемой в отношении запасов информации.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 30.12.2021) (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.01.2022) «О бухгалтерском учете» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 10.10.2022).
2. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета «Запасы» (ФСБУ 5/2019)» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 10.10.2022).
3. Приказ Минфина России от 17.09.2020 № 204н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства» (ФСБУ 6/2020)» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 10.10.2022).
4. International Financial Reporting Standard (IAS) 2 “Inventories” (put into effect on the territory of the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance

of Russia dated December 28, 2015 No. 217n) // Reference and legal system “ConsultantPlus”. – URL: <http://base.consultant.ru/> (date of access: 10.10.2022).

5. *Леонова Е.А., Неглова Н.В.* ФСБУ 5/2019 «Запасы»: нововведения и проблемы применения // *Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли: сборник трудов Всероссийской научно-практической и учебно-методической конференции (Санкт-Петербург, 1–4 июня 2021 г.): в 4 ч.* – СПб.: Политех-Пресс, 2021. – С. 69–75.

6. *Ситникова В.А.* Резерв под обесценение запасов в соответствии с ФСБУ 5/2019: проблемы и решения // *Международный бухгалтерский учет.* – 2022. – Т. 25. – № 9 (495). – С. 1019–1032. – DOI: 10.24891/ia.25.9.1019.

7. *Городилов М.А.* ФСБУ 5/2019 «Запасы»: анализ концептуальных изменений // *Международный бухгалтерский учет.* – 2020. – Т. 23. – № 8 (470). – С. 844–863. – DOI: 10.24891/ia.23.8.844.

8. *Battalova A.R., Tukhvatullin R.S., Mukhametgaliev F.N., Mukhametgalieva F.F., Sitdikova L.F.* Tendency of Investment Economy Formation. *International Journal of Criminology and Sociology.* – 2020. – Vol. 9. – P. 2572–2578.

9. *Scarf H.E.* Inventory Theory // *Operations Research.* – 2002. – Vol. 50. – No. 1. – P. 186–191.

10. *Kostić, K.* Inventory control as a discrete system control for the fixed-order quantity system // *Applied Mathematical Modelling.* – 2009. – Vol. 33. – No. 11. – P. 4201–4214.

11. Kulikova L.I., Vetoshkina E.Y., Nurgatin R.R. Universal Business Activity Level Highlights in the Financial Management System // *Academy of Strategic Management Journal*. – 2016. – Vol. 15. – Spec. Is. 1. – P. 114–121.
12. Feng M., Li Ch., McVay S.E., Skaipe H. Does Ineffective Internal Control over Financial Reporting affect a Firm's Operations? Evidence from Firms' Inventory Management // *The Accounting Review*. – 2015. – Vol. 90. – No. 2. – P. 529–557.
13. Yang N., Zhang R. Dynamic Pricing and Inventory Management Under Inventory-Dependent Demand // *Operations Research*. – 2014. – Vol. 62. – No. 5. – P. 1077–1094.
14. Phillips T.E., White K.R. Minimizing Inventory Cost // *Interfaces*. – 1981. – Vol. 11. – No. 4. – P. 42–47.

Информация об авторах

Шакирзянов Камилъ Наилевич, магистрант 1 курса, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: kamil1688@yandex.ru

Тухватуллин Руслан Шавкатович, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового учета, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: rustu@bk.ru

Ветошкина Елена Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового учета, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: pulya_1978@mail.ru

K.N. SHAKIRZYANOV,

Master student

Kazan (Volga region) Federal University

R.SH. TUKHVATULLIN,

PhD in Economics, Associate Professor

Kazan (Volga region) Federal University

E.YU. VETOSHKINA,

PhD in Economics, Associate Professor

Kazan (Volga region) Federal University

TOPICAL ISSUES OF INVENTORIES ACCOUNTING IN ACCORDANCE WITH FSBU 5/2019 "INVENTORIES"

Abstract. In 2019–2022, the Russian Federation is actively continuing to reform accounting in accordance with International Financial Reporting Standards. The requirements for the formation of accounting information about inventories are set out in the significant federal standard, which is mandatory for use from 01/01/2021. This article provides an overview of the changes made, and also analyzes the consequences of these changes and the practice of their implementation in the accounting system and reporting of Russian commercial organizations. Thus, the object of the study is changes in the accounting of inventories in accordance with the new requirements of FSBU 5/2019. The authors came to the conclusion that FSBU 5/2019 made it possible to bring the norms of the Russian and international accounting systems closer together. However, in the context of the progressive implementation of Russian standards, many Russian organizations faced insoluble methodological problems, which, as a rule, were solved from the standpoint of the principle of rationality. So, even the initial application of the standard in most cases was implemented prospectively. In addition, the article states the need to develop and adopt an updated Conceptual Framework for Accounting and Reporting for Russian commercial organizations.

Keywords: FSBU, IFRS, Inventory, Estimation, Asset, Framework.

References

1. About accounting: [Feder. Law of December 06, 2011 No. 402-FZ (as amended on December 30, 2021) (as amended and supplemented, entered into force on January 1, 2022) // Legal reference system “ConsultantPlus”. – URL: <http://base.consultant.ru> (date accessed: 10.10.2022).
2. On the approval of the Federal Accounting Standard “Inventories” (FSBU 5/2019): [Order of the Ministry of Finance of Russia dated November 15, 2019 N 180n] // Reference and legal system “ConsultantPlus”. – URL: <http://base.consultant.ru> (date accessed: 10.10.2022).
3. On the approval of the Federal Accounting Standard “Fixed Assets” (FSBU 6/2020): [Order of the Ministry of Finance of Russia dated September 17, 2020 N 204n] // Reference and legal system “ConsultantPlus”. – URL: <http://base.consultant.ru> (date accessed: 10.10.2022).
4. International Financial Reporting Standard (IAS) 2 “Inventories” (put into effect on the territory of the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of Russia dated December 28, 2015 No. 217n Reference and legal system “ConsultantPlus”. – URL: <http://base.consultant.ru> (date accessed: 10.10.2022).
5. *Leonova E.A., Neelova N.V.* FSBU 5/2019 “Inventories”: innovations and problems of application // Fundamental and applied research in the field of management, economics and trade: Proceedings of the All-Russian Scientific – practical and educational-methodical conference. In 4 parts, St. Petersburg, June 01–04, 2021. – St. Petersburg: POLYTECH-PRESS, 2021. – P. 69–75.
6. *Sitnikova V.A.* The write-down of inventories in accordance with FSBU 5/2019: problems and solutions // International Accounting. – 2022. – Vol. 25. – No. 9 (495). – P. 1019–1032.
7. *Gorodilov M.A.* FSBU 5/2019 “Inventories”: Analysis of conceptual changes // International Accounting. – 2020. – Vol. 23. – No. 8 (470). – P. 844–863.
8. *Battalova A.R., Tukhvatullin R.S., Mukhametgaliev F.N., Mukhametgalieva F.F., Sitdikova L.F.* Tendency of investment economy formation // International Journal of Criminology and Sociology. – 2020. – Vol. 9. – P. 2572–2578.
9. *Herbert E.* Scarf Inventory Theory Operations Research. – Vol. 50. – No. 1. – 50th Anniversary Issue (Jan. – Feb., 2002). – 2002. – P. 186–191.
10. *Kostić K.* Inventory control as a discrete system control for the fixed-order quantity system // Applied Mathematical Modelling. – 33. – No. 11. – 2009. – P. 4201–4214.
11. *Kulikova L.I., Vetoshkina E.Y., Nurgatin R.R.* Universal business activity level highlights in the financial management system // Academy of Strategic Management Journal. – 2016. – Vol. 15. – No. S1. – P. 114–121.
12. *Mei Feng, Chan Li, Sarah E. McVay, Hollis Skaiße.* Does Ineffective Internal Control over Financial Reporting affect a Firm's Operations? Evidence from Firms' Inventory Management // The Accounting Review. – Vol. 90. – 2015. – No. 2 (MARCH 2015). – P. 529–557.
13. *Nan Yang, Renyu Zhang.* Dynamic Pricing and Inventory Management Under Inventory-Dependent Demand Operations Research. – Vol. 62. – 2014. – No. 5 (September– October 2014). – P. 1077–1094.
14. *Thomas E. Phillips, Kenneth R. White* Minimizing Inventory Cost // Interfaces. – Vol. 11. – 1981. – No. 4 (Aug., 1981). – P. 42–47.

УДК 336.13.012.24

Г.Р. МУРТАЗИНА,

кандидат экономических наук, доцент

*Поволжская государственная академия физической культуры,
спорта и туризма*

Э.И. БУЛАТОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.А. ЖУРАХОНОВ,

магистр

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ 1998 Г. И 2008–2009 ГГ. НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Аннотация. В статье представлены результаты исследования сути глобальных финансовых кризисов 1998 г. и 2008–2009 гг. Проведенный анализ позволил развить теоретические положения, оценить степень влияния глобальных финансовых кризисов на национальную российскую экономику и подготовить базу для разработки практических рекомендаций по совершенствованию подходов к оценке влияния глобальных финансовых кризисов на национальную экономику.

Исследованием различных аспектов глобальных кризисов на мировом финансовом рынке и их влияния на экономику страны занимались как отечественные, так и зарубежные ученые. Чаще всего российские ученые рассматривают финансовый кризис как составляющую экономического кризиса, разделяя его на несколько видов (финансовый, валютный, банковский и биржевой кризисы).

Наиболее дискуссионным является вопрос о зарождении глобальных финансовых кризисов. В ходе масштабного исследования необходимо сформулировать четкую позицию по трактовке содержания категории «финансовый кризис», ее отличию от категории «глобальный финансовый кризис», в части практического исследования необходимо определить как механизмы влияния кризисов на текущее состояние экономики, так и возможности прогнозирования их влияния в долгосрочном периоде. Особенно важными для разработки являются методики и практики по раннему предупреждению глобальных финансовых потрясений и снижению негативных социально-экономических последствий.

Вследствие продолжающегося санкционного давления на российскую экономику необходимо проведение постоянной оценки влияния глобальных финансовых кризисов на национальную экономику и своевременной корректировки мер поддержки бизнеса и населения страны.

Ключевые слова: глобальный финансовый кризис, национальная экономика, антикризисные меры, сценарии развития, санкционное давление.

Изучение кризисов как макроэкономических явлений берет свое начало с работ Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэя, Т.Р. Мальтуса – классиков политической экономии XIX в.

За это время сформировались два основных подхода к определению финансовых кризисов:

1) финансовый кризис как часть циклических кризисов;

2) финансовый кризис как самостоятельный процесс, не зависящий от промышленных (экономических) кризисов [1].

Ареалом распространения финансового кризиса является финансовый сектор. Его отличительными признаками являются активный рост ключевой ставки и высокие темпы роста проблемной задолженности в банковском секторе, что приводит к сжатию кредитных портфелей банков и сокращению кредитования экономики страны, что вызывает банкротство финансово неустойчивых кредитных организаций и ухудшение ликвидности банковского сектора в целом [2].

В условиях глобализации взаимных отношений между странами финансовый кризис при наличии определенных предпосылок «перетекает» в разряд глобальных. К таким предпосылкам можно отнести зарождение финансового кризиса в нескольких государствах и высокую взаимозависимость этих государств.

Схема распространения современного финансового кризиса и виды каналов его передачи из одной страны в другую представлены на рис. 1 и 2.

В конце XX – начале XXI вв. мировая экономика прошла несколько финансовых кризисов, в том числе и глобальных. К наиболее значимым из них следует отнести:

- мексиканский валютно-финансовый кризис 1994–1995 гг., поразивший такие страны, как Мексика, Аргентина, Бразилия;
- азиатский кризис 1997–1998 гг., затронувший страны Юго-Восточной Азии;
- российский экономический кризис 1998 г. и др.;
- мировой кризис 2008–2009 гг., охвативший практически все страны и континенты, до сих пор негативно влияющий на развитие отечественной и мировой экономики [5].

Кризис 1998 г., известный в мире как азиатский грипп, пришел с рынков Юго-Восточной Азии [6]. Азиатский экономический кризис 1997–1998 гг. стал одним из крупнейших

в истории финансовых крахов развивающихся стран. Он начался 2 июля 1997 г. с обрушения фондового рынка и национальной валюты в Таиланде. Правительство Таиланда отказалось от привязки бата к доллару и ввело плавающий курс валюты, что и послужило первоначальным сигналом к последующему кризису [7].

На первоначальном этапе азиатский кризис глобально затронул такие страны, как Таиланд, Индонезия, Южная Корея, Малайзия. Национальная валюта этих стран обрушилась по отношению к доллару США на 40–80 %, что привело к банкротству крупных национальных банков и обрушению национальных финансовых рынков [8].

Исследование динамики основных показателей экономики Российской Федерации в условиях глобальных финансовых кризисов показало следующие результаты [9]. Экономика России образца 1998 г. характеризовалась следующими особенностями:

- снижение уровня ВВП;
- снижение инвестиционного рейтинга страны, повлекшее отток иностранного капитала;
- сокращение налогооблагаемой базы в стране;
- рост недоверия к рублевым инструментам;
- сокращение платежного баланса страны вследствие падения мировой цены на нефть;



Рис. 1. Схема распространения финансового кризиса [3]

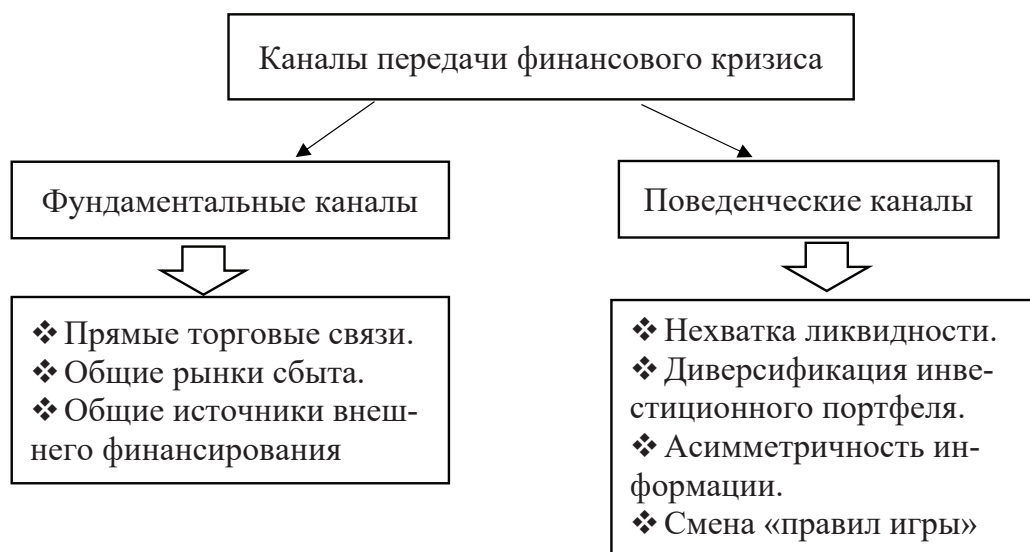


Рис. 2. Классификация каналов передачи кризиса из одной страны в другую [4]

– дефицит государственного бюджета;
– рост государственного долга, как внешнего, так и внутреннего [10].

В результате несбалансированности экономической политики и проявления признаков макроэкономической нестабильности экономика России вошла в долговой, валютный и банковский кризисы.

В отличие от кризиса 1997–1998 гг. глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг. «накрыл» все высокоразвитые страны Америки и Европы [11].

Глобальный финансовый кризис 2008 г. зародился в США в начале 2007 г., его причиной стал ипотечный кризис [12].

К основным причинам кризиса 2008–2009 гг. относятся:

- цикличность развития;
- перенасыщение мирового кредитного рынка;
- высокие цены на нефть.

Экономика России образца 2008 г. выигршно отличалась от состояния 1997–1998 гг. тем, что имела значительный профицит бюджета, наращенный объем золотовалютных резервов и государственных фондов. Слабым местом оказалась банковская система страны [13].

По данным Банка России, количество коммерческих банков за 1998 г. сократилось на 229 единиц и по состоянию на 1 января 1999 г.

составило 1 476 единиц. В целом за период с 1998 по 2009 г. общее количество кредитных организаций сократилось на 418 единиц. Общая сумма активов всех коммерческих банков за 5 месяцев – с 1 августа 1998 г. по 1 января 1999 г. – сократилась на 15,4 % (на 114,8 млрд руб.) [14]. В то время как к концу 2009 г. совокупные активы банковского сектора выросли на 5,0 % и составили 29 430,0 млрд руб. В 2008 г. рост активов коммерческих банков составил 39,2 %. Динамика ключевых показателей российского банковского сектора за анализируемый период приведена на рис. 3.

Факторами, оказавшими значительное влияние на состояние банковской системы России в 2008–2009 гг., стали резкое погашение краткосрочной внешней задолженности предприятиями реального сектора экономики и коммерческими банками и неэффективная антикризисная политика Центрального Банка РФ. Банк России традиционно сдерживал волатильность курса рубля до осени 2008 г. Стремительное падение цен на нефть с одномоментным выводом портфельных инвестиций из развивающихся стран привело к значительному снижению курса рубля по отношению к доллару США и евро. Несвоевременно принятые меры Банка России привели к потере международных резервов, стремительной девальвации, что потребовало принятия решения о фиксации курса на уровне

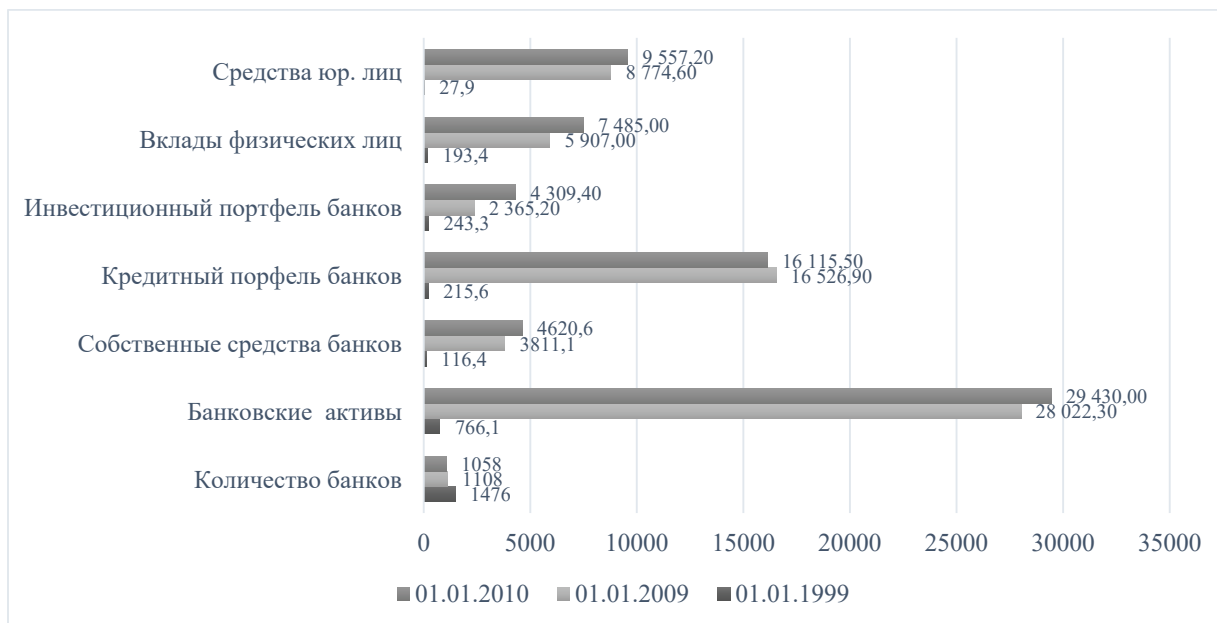


Рис. 3. Основные показатели деятельности банковского сектора России в 1998 и 2009 гг., млрд руб. [15, 16]

41 руб. за бивалютную корзину. Данная мера позволила остановить спекуляции на валютном рынке.

Вторая половина 2008 г. характеризовалась нестабильной внешнеэкономической ситуацией и падением цен на нефть на мировых рынках, что привело к значительному ухудшению состояния экономики России вследствие:

- сокращения и оттока капитала из страны;
- уменьшения инвестиций в российские активы;
- повышения спроса на доллар США и евро в качестве финансового инструмента, позволяющего сохранить стоимость капитала как субъектов экономики, так и населения.

В сложившихся макроэкономических условиях в 2008–2009 гг. предотвратить валютный кризис было невозможно [17].

Сравнение изученных кризисов показало, что они имеют много общего: во всех случаях их основной причиной было резкое падение цен на нефть. Банковская система не выдержала натиска обоих глобальных финансовых кризисов, что привело к ухудшению состояния реального сектора экономики страны. Высокая волатильность обменного курса нанесла значительный урон финансовой системе страны.

Совокупность предпринятых в 1998 г. Банком России мер позволила восстановить работу платежной системы и банковского и валютного рынков.

В отличие от кризиса 1998 г. кризис 2008–2009 гг. не стал для России столь разрушительным. В 2008–2009 гг. правительство проводило более активную и взвешенную антикризисную политику. Общая сумма государственных средств, потраченных на восстановление экономики, составила в 2009 г. 1 835 млрд руб. 34 % от этой суммы было потрачено на консолидацию финансового сектора, 43 % – на восстановление и укрепление реального сектора экономики страны, 16 % выделили на поддержку регионов и 6 % – на социальную политику и защиту граждан с низким уровнем дохода. Принятые меры оказали положительное влияние на экономику и позволили относительно безболезненно преодолеть последствия глобального финансового кризиса в стране.

Оценка влияния глобальных финансовых кризисов 1998 г. и 2008–2009 гг. на национальную экономику должна стать основой для разработки методик по раннему предупреждению глобальных финансовых потрясений и снижению негативных социально-экономических последствий.

Литература

1. Васина Е.В. Мировые финансовый кризисы и их виды // Вестник МГИМО-Университета. – 2015. – № 4 (43). – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23935927>.
2. Власенко М. Типология финансовых кризисов. Кризис государственной задолженности // Банковский вестник. – 2016. – № 7 (636). – URL: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10288.pdf>.
3. Прелов А.Л. Структурные валютно-финансовые кризисы: механизмы возникновения и «трансмиссии» на развивающихся рынках: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2005. – 24 с. – URL: https://viewer.rusneb.ru/ru/000199_000009_003251267?page=1.
4. Ю А.А. Специфика международного распространения валютно-финансовых кризисов в условиях глобализации мировой экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2005. – 25 с. – URL: <https://www.dissercat.com/content/spetsifika-mezhdunarodnogo-rasprostraneniya-valyutno-finansovykh-krizisov-v-usloviyakh-globa>.
5. Bulatova E.I., Potapova E.A., Fathutdinova R.A., Yandiev R.C. Monitoring and controlling banking system via financial stability assessment // International Transaction Journal of Engineering Management & Applied Sciences & Technologies. – 2019. – No. 10 (16).
6. Михайлов Е.Р. Ретроспективный анализ становления российской финансовой системы // Контентус. – 2019. – № 12 (89). – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42468781>.
7. Таиланд требует выдачи человека, устроившего в Азии финансовый кризиса // BusinessPress. Ru. – 2000. – URL: http://businesspress.ru/newspaper/article_mId_21960_aId_46437.html.
8. Васенева Е.А. Опыт выхода из кризисов последнего столетия и его уроки для наших дней: проект // Опыт выхода из Азиатского экономического кризиса 1997–1998 гг. стран АСЕАН на примере Малайзии и Индонезии: доклад. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2020. – URL: <https://cceis.hse.ru/pubs/share/direct/438594443.pdf>.
9. Shaidullin R., Bulatova E., Kurmanova L. Evaluation of financial stability of Russian companies // E3S Web of Conferences. – 2019. – Vol. 110. – Spec. Is. – Art. 02044.
10. Годовой отчет Банка России за 1998 г. // Официальный сайт Центрального банка России. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/7815/ar_1998.pdf.
11. Филипович А.А. Мировой финансовый кризис: предпосылки, причины, воздействие на экономику // Вестник Евразийской науки. – 2021. – № 5. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47483179>.
12. Мировой финансовый кризис 2008 г. и его последствия для России // РИА Новости. – 2013. – URL: <https://ria.ru/20130816/956672411.html>.
13. Potapova E.A., Bulatova E.I., Kiryushkina A.N., Polteva T.V. A Transition to the Innovative Model of the Oil and Gas Industry Development as an Integral Part of Environmental Safety // Springer Proceedings in Business and Economics. – 2020.
14. Bagautdinova N.G., Karasik E.A., Safiullin L.N., Ismagilova G.N. Problems of regulation in financial markets // Journal of Engineering and Applied Sciences. – 2017. – No. 12 (19). – P. 4908–4912.
15. Отчет о развитии банковского сектора России в 2008 г. // Официальный сайт Центрального банка России. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/24213/bsr_2008.pdf.
16. Отчет о развитии банковского сектора России в 2009 г. // Официальный сайт Центрального банка России. – URL: https://old.cbr.ru/Content/Document/File/48168/bsr_2009.pdf.
17. Шульгин А.Г., Хвостова И.Е. Монетарная стабилизация в России в период кризиса 2008–2009 гг. Роль международных резервов. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. – 44 с.

Информация об авторах

Муртазина Гульнара Равиловна, кандидат экономических наук, доцент, Поволжская государственная академия физической культуры, спорта и туризма.

E-mail: gulamur@mail.ru

Булатова Эльвира Ильдаровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансовых рынков и финансовых институтов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: elvirakazan2011@gmail.com

Журахов Азизбек Авазбек угли, магистр, программа «Финансы», Казанский (Приволжский) федеральный университет

E-mail: azizbek.zhurakhanov@mail.ru

G.R. MURTAZINA,
PhD in Economics, Associate Professor
Volga Region State Academy of Physical Culture, Sports and Tourism

E.I. BULATOVA,
PhD in Economics, Associate Professor
Kazan (Volga region) Federal University

A.A. ZHURAKHONOV,
Master
Kazan (Volga region) Federal University

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISES OF 1998 AND 2008–2009 ON THE NATIONAL ECONOMY

Abstract. The article presents the results of a study of the essence of the global financial crises of 1998 and 2008–2009. The analysis made it possible to develop theoretical provisions, assess the degree of impact of global financial crises on the national Russian economy and prepare the basis for developing practical recommendations for improving approaches to assessing the impact of global financial crises on the national economy.

Both domestic and foreign scientists have been studying various aspects of global crises in the global financial market and their impact on the country's economy. Most often, Russian scientists consider the financial crisis as a component of the economic crisis, dividing it into several types (financial, currency, banking and stock exchange crises).

The most controversial issue is the origin of global financial crises. In the course of a large-scale study, it is necessary to formulate a clear position on the interpretation of the content of the category “financial crisis”, its differences from the category “global financial crisis”, in terms of practical research, it is necessary to determine the mechanisms of the impact of crises both on the current state of the economy and the possibility of predicting their impact on long term. Of particular importance for development are methodologies and practices for early warning of global financial shocks and mitigation of negative socio-economic impacts.

Due to the ongoing sanctions pressure on the Russian economy, it is necessary to constantly assess the impact of global financial crises on the national economy and timely adjust measures to support businesses and the country's population.

Keywords: global financial crisis, national economy, anti-crisis measures, development scenarios, sanctions pressure.

References

1. *Vasina E.V.* World financial crises and their types // Bulletin of MGIMO University. – 2015. – No. 4(43). – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23935927>.
2. *Vlasenko M.* Typology of financial crises. State debt crisis // Bank Bulletin. – 2016. – No. 7 (636). – URL: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10288.pdf>.
3. *Prelov A.L.* Structural monetary and financial crises: mechanisms of occurrence and “transmission” in emerging markets: author. dis. ... cand. Economics: 08.00.14 / Prelov Alexey Lvovich. – St. Petersburg, 2005. – 24 p. – URL: https://viewer.rusneb.ru/ru/000199_000009_003251267?page=1.
4. *Yu A.A.* The specifics of the international spread of monetary and financial crises in the context of the globalization of the world economy: author. dis. ... cand. economy sciences / Yu Alexey Alekseevich. – M., 2005. – 25 p. – URL: <https://www.dissercat.com/content/spetsifika-mezhdunarodnogo-rasprostraneniya-valyutno-finansovykh-krizisov-v-usloviyakh-globa>.
5. *Bulatova E.I., Potapova E.A., Fathutdinova R.A., Yandiev R.C.* Monitoring and controlling banking system via financial stability assessment // International transaction journal of engineering management & Applied sciences & Technologies, 10 (16). – 2019.
6. *Mikhailov E.R.* Retrospective analysis of the formation of the Russian financial system // Content. – 2019. – No. 12 (89). – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42468781>.
7. Thailand demands the extradition of the person who caused the financial crisis in Asia // BusinessPress. Ru. – 2000. – December 18. – URL: http://businesspress.ru/newspaper/article_mId_21960_aId_46437.html.

8. *Vaseneva E.A.* The experience of overcoming the crises of the last century and its lessons for our days: report “The experience of overcoming the Asian economic crisis of 1997–1998. ASEAN countries on the example of Malaysia and Indonesia” // National Research University Higher School of Economics. – URL: <https://cceis.hse.ru/pubs/share/direct/438594443.pdf>.

9. *Shaidullin R., Bulatova E., Kurmanova L.* Evaluation of financial stability of Russian companies // E3S Web of Conferences. – Vol. 110. – Is. – Art. No. 02044. – 2019.

10. Annual report of the Bank of Russia for 1998 // Official website of the Central Bank of Russia. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/7815/ar_1998.pdf.

11. *Filipovich A.A.* World financial crisis: prerequisites, causes, impact on the economy // Bulletin of Eurasian Science. – 2021. – No. 5. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47483179>.

12. The global financial crisis of 2008 and the consequences for Russia / RIA Novosti. – 2013. – August 16. – URL: <https://ria.ru/20130816/956672411.html>.

13. *Potapova E.A., Bulatova E.I., Kiryushkina A.N., Polteva T.V.* A Transition to the Innovative Model of the Oil and Gas Industry Development as an Integral Part of Environmental Safety // Springer Proceedings in Business and Economics. – 2020.

14. *Bagautdinova N.G., Karasik E.A., Safiullin L.N., Ismagilova G.N.* Problems of regulation in financial markets. Journal of Engineering and Applied Sciences, 12(19). – 2017. – P. 4908–4912.

15. Report on the development of the Russian banking sector in 2008 // Official website of the Central Bank of Russia. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/24213/bsr_2008.pdf.

16. Report on the development of the Russian banking sector in 2009 // Official website of the Central Bank of Russia. – URL: https://old.cbr.ru/Content/Document/File/48168/bsr_2009.pdf.

17. *Shulgin A.G., Khvostova I.E.* Monetary stabilization in Russia during the crisis of 2008–2009. The role of international reserves: preprint WP12/2011/02 [Text] // High School of Economics. – M.: Ed. house of the Higher School of Economics, 2011. – 44 p.

ВОПРОСЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

УДК 331.108

А.К.Н. АЛЬМАХМОДИ,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Д.В. ЮРКОВ,

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ДОСТИЖЕНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО СОВЕРШЕНСТВА

Аннотация. В условиях современного рынка большинство организаций ставит перед собой цель в виде достижения организационного совершенства, которое рассматривается также как высшая степень успеха.

В данной статье развитие человеческого капитала рассматривается как метод достижения организационного совершенства. Для доказательства взаимосвязи развития человеческого капитала и успеха организации были изучены сущность человеческого капитала и организационного совершенства, статистические данные влияния элементов человеческого капитала на эффективность деятельности предприятия. Также были подробно рассмотрены классические модели достижения организационного совершенства, такие, как модель “7s” Т. Питерса и Р. Уотермана и 10 стратегий Р. Хеллера. Каждое положение и условие, разработанное авторами данных исследований, было сопоставлено с человеческим капиталом с целью выявления зависимости этих положений и условий от каждого элемента человеческого капитала. В результате проведенного анализа был сделан следующий вывод: каждое условие и мероприятие, направленное на достижение организационного совершенства, прямо или косвенно зависит от человеческого капитала. Это доказывает, что в любых процессах, связанных с повышением эффективности и(или) достижением успеха, человеческий капитал играет значительную роль.

Ключевые слова: человеческий капитал, организационное совершенство, сотрудники, успех предприятия, эффективная деятельность организации.

По словам Валерия Канавского, основной строительный материал современной корпорации – это знания.

В современном мире руководители предприятий стремятся не просто к высокой конкурентоспособности или успеху, а к организационному совершенству.

Также необходимо отметить, что в информационном обществе главная сила и главное преимущество заключаются в информации и знаниях. Соответственно, и значение человека в экономике и экономической науке возросло. Это связано с тем, что в современных условиях, сопровождающихся постоянными изме-

нениями, нужны высококвалифицированные сотрудники, способные адаптироваться к переменам и адаптировать к ним других.

Одно из определений человеческого капитала гласит, что сумма навыков, которыми обладает индивид, и знаний, которые он использует в процессе производства продукта или предоставления услуги, – это то, что представляет собой человеческий капитал в любой организации или компании [1–3].

Процесс развития человеческого капитала требует улучшения производственных возможностей в течение двух лет работы сотрудников в компании, что достигается путем инвести-

вания в мероприятия, повышающие эффективность сотрудников и увеличивающие их опыт. Это связано с тем, что повышение эффективности сотрудников сокращает время и затраты на производственный процесс, что положительно отражается на производительности сотрудников в компании [4].

Статистика и исследования показывают, что знания и навыки сотрудников, а также современные методы управления персоналом играют гораздо большую роль в улучшении качества продукции, увеличении объема производства и дохода, повышении эффективности деятельности предприятия в целом, нежели обновление технологического оснащения и разработки.

Одним из исследований, доказывающих значимость человеческого капитала на любом предприятии вне зависимости от сферы его деятельности, является исследование «Management Today», проведенное в Великобритании. Результат семилетнего анализа 100 организаций в рамках вышеназванного исследования дает нам конкретные цифры: 19 % разницы показателей эффективности производительности различных предприятий и 18 % разницы дохода и прибыли зависят от управления персоналом. При этом влияние технологий, технического оснащения и разработок значительно ниже.

Данное исследование доказывает, что человеческий капитал играет значимую роль в повышении показателей эффективной деятельности организации, но не в достижении организационного совершенства. Для понимания взаимосвязи человеческого капитала и организационного совершенства необходимо подробно рассмотреть понятие «организационное совершенство».

Первоначально понятие «совершенство» относилось к философии. Данная концепция была основана на принципах морали, выражала все положительное, чем обладает индивид и применялась по отношению к его личным качествам.

Впоследствии в европейских странах появилось этическое учение, основывающееся на идее совершенства, – перфекционизм (от лат. “perfectus” – «совершенный, отличный, превосходящий»).

В науке об управлении данный термин получил название «превосходство», что означает совершенство, наслаждение высочайшим качеством. В этом контексте превосходство рассматривается как делание того, что делаю другие, но лучше [6].

Появление идеи организационного совершенства принято связывать с разработкой Т. Питерсом и Р. Уотерманом модели “7s”, которая представляет элементы успешного предприятия.

Более пристальный взгляд на существующую взаимосвязь между человеческим капиталом компании и критериями ее успешной работы приводит нас к ряду выводов. Успешная формула внедрения производственных процессов в любой компании состоит из серии четких команд, а именно «делай», «корректируй», «экспериментируй». И экспериментирование здесь является важным, фундаментальным условием успеха компании, без которого невозможно никакое развитие производимого продукта или предоставляемой услуги.

Успешные компании извлекают выгоду из мнений своих клиентов в процессе разработки своих продуктов и услуг. Эти мнения помогают компаниям повышать качество своих продуктов и услуг и уменьшать количество дефектов в них.

Исторически самыми успешными компаниями были те, которые поддерживали в своих сотрудниках творческий подход и инновационное мышление, предоставляя им все преимущества, помогающие им внедрять инновации [7].

В успешных компаниях руководители рассматривают обычных сотрудников как основной источник повышения качества и производительности – благодаря опыту, приобретенному работниками в результате многократного внедрения производственного процесса [5].

Влияние философии организации на уровень ее достижений больше, чем влияние других ресурсов, используемых в производственном процессе, таких, как экономические, технологические и другие ресурсы.

Успешные компании зависят от управленческой команды, состоящей из небольшого числа сотрудников. Организационная структура в этих организациях простая [6].

Активные действия и эксперименты, а также повышение качества продукции и обслуживания невозможны без навыка расчета и анализа основных рисков и последствий и без знания основных требований к высокому качеству товаров и(или) услуг.

Третий и четвертый критерии указывают на важность каждого сотрудника в организации, а именно его навыков, умений, идей.

Пункт о зависимости эффективности организации от ее общей философии указывает на ключевую роль знания миссии и идеи компании и добровольное следование ей.

Критерий о верности своему призванию отражает необходимость умения понимать свои сильные и слабые стороны, оценивать свои возможности и анализировать отрасли рынка для успешной деятельности организации [9].

Несмотря на то, что авторы не используют понятие «организационное совершенство», успешная деятельность организации, которая является главной целью вышеназванной модели, имеет близкую с ним (понятием) характеристику.

Таким образом, реализация каждого из вышперечисленных пунктов напрямую зависит от человеческого капитала.

Значимую роль в появлении концепции организационного совершенства сыграло изучение Р. Хеллером компаний и менеджеров, стремящихся занять лидирующие позиции на европейском рынке. Автор выявил десять основных стратегий, выбранных различными предприятиями для достижения совершенства [8, 10, 11].

Человеческий капитал является ключевым фактором в достижении институционального совершенства, и в процессе его развития необходимо учитывать следующие соображения:

1. Стратегия развития лидерства без потери контроля требует от лидеров способности поддерживать баланс между множеством элементов производственного процесса, таких, как креативность, ответственность, иерархия организационной структуры и др.

2. Процесс развития капитала требует комплексных и радикальных изменений в системе компании, а не изменения отдельных ее частей.

3. Пересмотр корпоративной культуры для обеспечения долгосрочного успеха компании.

4. Разделение отдела на более мелкие отделы при сохранении взаимосвязи между ними помогает извлечь выгоду из небольшой командной работы, однако следует отметить, что эта стратегия требует больших управленческих навыков.

5. Развитие человеческого капитала требует развития организации, и для достижения этого необходимо использовать новейшие методы, применяемые в деятельности руководителей высшего звена. Следует отметить, что внедрение изменений осуществляется постепенно.

6. Способность человеческого капитала организации адаптироваться к изменениям на рынке труда, а также его способность к постоянному развитию является ключом к эффективному функционированию организации.

7. Стремление к постоянному обновлению – успех не должен стать началом упадка.

8. Обеспечение должной мотивации – люди должны сами мотивировать свою деятельность.

9. Организация эффективной командной работы – новое незаменимое качество. Командная работа напрямую зависит от умения сотрудников налаживать контакт друг с другом и разделения должностных обязанностей.

10. Достижение общего (системного) управления качеством – путем усовершенствования управления во всех сферах.

Анализ связи человеческого капитала с исследованием, проведенным Р. Хеллером, подтверждает, что каждая стратегия тесно связана со знаниями, навыками и способностями сотрудников, иными словами, с человеческим капиталом, а успешная реализация той или иной стратегии невозможна без него.

Литература

1. Басова А.Е., Шамигова А.С. Человеческий капитал и инвестиции в человеческий капитал организации // Актуальные вопросы и перспективы развития науки и образования. – 2016. – С. 61–64.
2. Брюхов А.М. Научный анализ понятий «Человеческий капитал» и «Управление человеческим капиталом» // Челябинский гуманитарий. – 2012. – Т. 1. – № 18. – С. 23–26.

3. Васильева А.Н. Управление эффективностью развития человеческого капитала организации // Управление развитием персонала. – 2011. – № 1. – С. 1–11.
4. Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения»). – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 196 с.
5. Комарова А.С. Роль человеческого капитала в производительности труда в России // Известия ТГУ. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 5. – С. 163.
6. Питерс Т., Уотерман Р.В. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки. – М.: Вильямс, 2005. – 560 с.
7. Schick A., Steckel R.H. Height, Human Capital, and Earnings: The Contributions of Cognitive and Noncognitive Ability // Journal of Human Capital. – 2015. – Vol. 9. – P. 94–115.
8. The American Heritage Dictionary of the English Language. – Boston: Houghton Mifflin, 2000.
9. Cauchie G., Vaillant N.G. New Firm Survival: Isolating the Role of Founders' Human Capital in Accounting for Firm Longevity // Journal of Human Capital. – 2016. – Vol. 10. – No. 2. – P. 186–211.
10. Tchuente G. High School Human Capital Portfolio and College Outcomes // Journal of Human Capital. – 2016. – Vol. 10. – No. 3. – P. 267–302.
11. Heller R. In search of European excellence: the 10 key strategies of Europe's top companies. – London: HarperCollins Business, 1997. – 276 p.

Информация об авторах

Альмахмоди Азиз Камиль Навир, магистрант, Казанский (Приволжский) Федеральный университет.
E-mail: azeekamil5@gmail.com

Юрков Дмитрий Васильевич, доктор экономических наук, профессор кафедры управления человеческими ресурсами, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

A.K.N. ALMAHMODI,

Master student

Kazan (Volga region) Federal University

D.V. YURKOV,

Doctor of Economics, Professor

Kazan (Volga region) Federal University

MANAGING HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN ACHIEVING ORGANIZATIONAL EXCELLENCE

Abstract. In today's marketplace, most organizations are held in front of themselves in the form of achievements of organizational excellence, which also achieve the highest degree of success.

This article deals with the development of human growth as a method of achieving organizational excellence. To be suspicious of the interdependence of the development of organizational success and human potential, the features of human potential and organizational excellence were investigated. Classical models for achieving organizational excellence were also considered in detail, such as the "7s" model of T. Peters and R. Waterman and 10 strategies of R. Heller. Each provision and condition developed by the authors of these studies was compared with human capital in order to identify the dependence of these provisions on each element of human capital. As a result of the analysis, the following conclusion was made: each condition and event aimed at achieving organizational excellence directly or indirectly depends on human capital. This conclusion proves that in any processes associated with increasing efficiency and (or) achieving success, human capital plays a significant role.

Keywords: human capital, organizational excellence, employees, enterprise success, efficient operation of the organization.

References

1. *Basova A.E., Shamigova A.S.* Human capital and investments in the human capital of the organization, 2016. Topical issues and prospects for the development of science and education. – P. 61–64.
2. *Bryukhov A.M.* Scientific analysis of the concepts of “Human capital” and “Human capital management” // Chelyabinsk Humanities. – 2012. – Vol. 1. – No. 18. – P. 23–26.
3. *Vasilyeva A.N.* Management of efficiency of human capital development of the organization // Personnel development management. – 2011. – No. 1. – P. 1–11.
4. *Kapelyushnikov R.I.* Transformation of human capital in Russian society. – M.: Liberal Mission Foundation, 2010. – P. 24.
5. *Komarova A.S.* The role of human capital in labor productivity in Russia // News of TSU. Economic and legal sciences. – 2013. – No. 5. – P. 163.
6. *Peters T., Waterman R.V.* In search of perfection: lessons from the most successful companies in America. – M.: Williams, 2005. – 560 p.
7. *Andreas Schick and Richard H. Plug.* Growth, human capital and earnings: the contribution of cognitive and non-cognitive abilities // Journal of Human Capital. – 2015. – Vol. 9. – P. 94–115.
8. Dictionary of the English language of American Heritage. – Boston: HOWITON MIFFJIN, 2000.
9. *Gregoire Cauchy and Nicolas Gerard Vaillant.* Survival of a new firm: Highlighting the role of the founders' human capital in accounting for the longevity of the company // Journal of Human Capital. – Volume 10. – No. 2. – 2016. – P. 186–211.
10. *Guy Chunte.* High school human capital portfolio and college learning outcomes. Journal of Human Capital. – 2016. – No. 3. – P. 267–302.
11. *Heller R.* In Search of European Perfection. – Harper Collins Business, 1997.

МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО

УДК 334.021

О.М. КОРОБЕЙНИКОВА,

доктор экономических наук, доцент

Волгоградский государственный технический университет

Э. ЛАМА,

магистрант

Волгоградский государственный технический университет

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНЦИИ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация. Роль инноваций в маркетинге услуг общественного питания является достаточно важной, поскольку именно новшества выступают не только драйвером улучшений рыночных позиций субъектов, но и действенным инструментом маркетинга в продвижении продукции на рынок и завоевании высококонкурентного рынка общественного питания в разных его сегментах. Проведенные маркетинговые исследования сферы общественного питания Волгоградской области позволили выделить пять типичных изменений в данном сегменте рынка: использование новой техники, новых технологических процессов или нового материального обеспечения производства; внедрение продукции с новыми свойствами (молекулярная кухня, экологические продукты, веганские продукты и др.); использование нового, экологически чистого сырья; изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; появление новых сегментов рынка общественного питания. Нами сделан вывод, что основным фактором успеха в конкурентной борьбе на рынке общественного питания выступают маркетинговые инновации. Кроме того, следует отметить, что в сегодняшних реалиях при изобилии и разнообразии инновационной мысли маркетинга нельзя долго оставаться на одном месте, новации требуют постоянного развития и дополнения, так как конкурентный рынок услуг растет каждый день, что не позволяет предпринимателям расслабляться.

Ключевые слова: маркетинг, конкуренция, маркетинговые инновации, сфера услуг, ресторанный бизнес.

Сфера общественного питания является одной из наиболее высококонкурентных областей, в которых высока доля инноваций как инструмента конкурентной борьбы. Нельзя преувеличить роль маркетинговых инноваций в сфере ресторанного бизнеса, поскольку именно новые решения в подходе к развитию ресторана, кафе, столовой и любого иного объекта общественного питания являются самым действенным способом продвижения бизнеса в высококонкурентном сегменте услуг общественного питания [8]. Экономическая категория «инновация» представляется как процесс создания новаторской идеи с нуля и до ее воплощения на практике. Это есть идея, собран-

ная в себе научные подходы, теоретические знания, наблюдения и последующий процесс ее воплощения в жизнь [7].

Инновация как современный процесс развития предпринимательства и маркетинга все чаще используется в переходной экономике России не только как отдельное понятие, но и как успешное дополнение к существующим инструментальным терминам, например, таким, как «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационное решение» и т. п. Согласитесь, что «инновационное решение» звучит куда более презентабельно и интересно, нежели «новое решение», хотя смысл обоих терминов, по сути, одинаков и имеет под

собой основу для получения новых путей развития любой деятельности, в частности предпринимательства. Главной задачей любой инновации является как изменение чего-либо, в данном случае подхода, в новую, еще не изученную сторону, так и внесение изменений в хорошо знакомый, но малодейственный подход [2].

Как показали авторские маркетинговые исследования сферы общественного питания Волгоградской области, в настоящее время в данном сегменте рынка выделяются пять типичных изменений:

- использование новой техники, новых технологических процессов или нового материального обеспечения производства;
- внедрение продукции с новыми свойствами (молекулярная кухня, экологические продукты, веганские продукты и др.);
- использование нового, экологически чистого сырья;
- изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- появление новых сегментов рынка общественного питания.

Исходя из выводов, сделанных в результате изучения научной литературы по экономике, инновация является процессом. Следовательно, и новые решения, и новые технологии имеют отдельные, определенные стадии своего развития и внедрения [3]. И хотя термины «инновация» и «инновационный процесс» являются разными, они довольно близки по содержанию, в частности как инновация в целом, так и инновационный процесс главным образом направлены на создание инновационных решений, внедрение таких решений в тот или иной процесс. В результате мы получаем распространение такого инновационного решения в своей среде для возможности применить его на практике.

Предпринимательская деятельность в сфере оказания услуг общественного питания – одна из немногих сфер российской экономики, которая сумела максимально быстро и с минимальными ресурсными затратами приспособиться к конъюнктурным изменениям, вызванным пандемическими ограничениями, санкционным давлением и уходом с российского рынка ино-

странных субъектов глобального бизнеса [4]. В текущих реалиях общественное питание – это, пожалуй, самая доходная сфера предпринимательства, которая развивается огромными темпами. Эти темпы будут только расти, следовательно, все больше потенциальных инвесторов могут заинтересоваться именно вашим рестораном или кафе, если вы сможете успешно применять в своей деятельности различные маркетинговые инновации.

В любые времена в ресторанном бизнесе привлечение клиентов являлось главной задачей предпринимателей, отсюда и спрос на грамотных маркетологов и маркетинг в целом и как науку, и как инструмент для достижения желаемого результата. В связи с этим сфера общественного питания является одним из наиболее привлекательных объектов для маркетинга и, как следствие, привлечения инвестиций для более стремительного развития и, конечно же, получения максимальной прибыли [1].

Как уже говорилось выше, ресторанный бизнес в России в текущее время является самой востребованной отраслью предпринимательства, что, безусловно, приводит к росту конкуренции буквально в каждом из его сегментов, начиная с маленького уличного бистро и заканчивая дорогим рестораном, что и явилось главным поводом для развития маркетинговых исследований и инноваций в данной отрасли.

Использование инновационных решений в предпринимательской сфере, да и в целом в маркетинге любой сферы деятельности является успешным инструментом для решения главных задач – увеличение объема прибыли и уменьшение затрат.

Представляется возможным вывести следующий список новаций для сферы общественного питания:

- смена классики на современные тенденции и видение, создание уникальных форматов ресторанов и кафе;
- поиск и воплощение новых, свежих идей для новых проектов с определенным функционалом;
- полностью измененное меню с основными блюдами, которые не свойственны тому или иному региону, например, открытие ресторана

классической африканской кухни в провинциальных городах РФ;

– поиск и применение нестандартных рекламных слоганов, баннеров, рекламных кампаний, созданных, к примеру, на методе ассоциативного ряда;

– разработка концепции подачи блюд в нестандартном формате, к примеру, замена классических сервировочных предметов на аутентичные, которые подходят к стилю выбранной мировой кухни.

Сегодня инновационные методы привлечения новых клиентов в ресторанном бизнесе – это не только нестандартные блюда, но и дополнительные услуги. Ведь сейчас модно удивлять новым вкусом блюд, однако удержать клиента только этим не всегда возможно, в связи с чем современные маркетологи придумывают множество сопутствующих услуг. Так, например, прочно удерживают свои позиции кафе-кальянные, где дополнением являются всяческие настольные игры, что также представляет интерес для посетителей. Наличие специальных зон для детей в ресторанах также привлекает потенциальных клиентов своим удобством и комфортабельностью, так как перед ними не встает проблема, как быть с детьми, когда нужно посетить какое-нибудь мероприятие. Однако, на наш взгляд, одним из лучших маркетинговых решений за последние годы является вовлечение посетителя в процесс создания блюд. Отсюда же и стремительно растущее количество заведений, специализирующихся на мастер-классах по приготовлению блюд по рецептам разных кухонь мира [6]. Конечно же, немаловажными факторами являются и квалифицированный персонал, и удачное месторасположение, и дизайн заведения, и фирменные блюда.

Сегодня маркетинг, на наш взгляд, – это главный двигатель прогресса в развитии любой сферы услуг. Хотя еще с десятков лет назад обучение в этом направлении почти не было востребовано, по крайней мере в России. В настоящее время появилось множество инструментов развития маркетинга как такового. С появлением социальных сетей и в целом информационных технологий применение маркетинговых инноваций стало более удобным

и оперативным и доступным, в частности, широкому кругу предпринимателей. И хотя такая доступность не всегда играет в пользу предпринимателя, однако всегда можно новаторскую идею и получить желаемый результат. Примером тому является внедрение в классические версии ресторанов и кафе новых идей, которые указывают на уникальность, аутентичность ресторана или кафе. Тот же маркетинговый прием – вовлечение потребителя в процесс приготовления блюд. Такой прием можно рассмотреть как минимум с трех сторон:

– мастер-класс шефа по приготовлению блюда, но без участия самого потребителя;

– непосредственное участие потребителя в приготовлении блюда;

– проведение конкурса среди нескольких потребителей на лучший результат, с вручением призов.

И это только широко известные способы, при этом инновационный маркетинг способен усовершенствовать их.

На наш взгляд, к инновационным методам можно отнести и краудсорсинг – привлечение к решению тех или иных проблем инновационной производственной деятельности широкого круга лиц для использования их творческих способностей, знаний и опыта по типу субподрядной работы на добровольных началах с применением информационных технологий.

Данный «метод» примечателен не столько своей основной задачей – привлечение сторонних специалистов, сколько возможностью найти людей, пусть даже и без соответствующего образования, но с нестандартным мышлением и оттого уникальными и аутентичными идеями для развития. Главным отличием краудсорсинга от классического аутсорсинга как раз и является разница между специалистами: если аутсорсинг, как правило, предоставляет специалистов с соответствующим образованием и опытом, то краудсорсинг дает возможность потенциальному потребителю выбрать, хочет ли он получить квалифицированную помощь либо же готов рискнуть, но взамен получить лучшую идею для развития бизнеса.

Нельзя не сказать о том, что крайне важным является и мониторинг конкурентов в своей сфере деятельности. Необходимо как можно

чаще отслеживать и положительные, и отрицательные стороны конкурентов. Такие действия помогут выявить их слабые стороны и неудачные инновационные решения во избежание подобных ошибок, и наоборот, найти новые решения для собственного бизнеса либо что-то новое и уникальное, что еще никем никогда не использовалось – т. е. создать собственную инновацию.

При текущем состоянии дел как внутри страны, так и на международной арене, пожалуй, именно ресторанный бизнес в России имеет все основания и возможности для роста и развития.

Инновационные методы маркетинга, такие, как использование необычных интерьеров, вовлечение посетителей в процесс приготовления еды, нестандартная подача блюд, добавление в меню блюд кухонь мира, которые не распространены и недооценены, рекламные кампании (хоть они и не относятся к инновациям в данной сфере) и др., дают возможность достойно выстоять в конкурентной борьбе среди множества ресторанов и кафе. Чем больше применяются новые методы привлечения клиентов, тем больше вероятность положительного результата в вашем ресторанном бизнесе.

Литература

1. Дементьева Е.П. Ресторанный бизнес. Секреты успеха. – 2-е изд. – Ростов н/Д.: Феникс, 2018. – 253 с.
2. Константинов Е.Л. Инновации и инновационная деятельность: учебное пособие. – М., 2018.
3. Коробейников Д.А., Коробейникова О.М., Дугина Т.А., Шемет Е.С. Методика комплексного анализа и оценки уровня экономической безопасности предприятия // Вестник Южно-Уральского государ-

ственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2021. – Т. 15. – № 3. – С. 73–85.

4. Коробейникова О.М., Коробейников Д.А., Стефанович Л.И. Инструменты потребительского кредитования в условиях COVID-19 // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. – 2021. – Т. 23. – № 4. – С. 180–191.

5. Пашутин С.Б. О коммерческой эксплуатации знаменитостей // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 3. – С. 72–78.

6. Рождественская Л.Н., Чердниченко Л.Е. Креатив в системах общественного питания: границы допустимого // Креативная экономика. – 2011. – № 7 (55). – С. 136–144.

7. Тувагова В.Е. Использование средств маркетинга для продвижения ресторанной продукции // Питание и общество. – 2010. – № 11 – С. 6–7.

8. Тувагова В.Е. Перспективы использования средств маркетинга в ресторанном бизнесе // Маркетинг. – 2011. – № 1. – С. 20–24.

9. Bayus B.L. Crowdsourcing New Product Ideas Over Time: An Analysis of the Dell IdeaStorm Community // Management Science. – 2013. – Vol. 59. – Is. 1. – P. 226–244.

10. Boudreau K.J., Lakhani K.R. Using the Crowd as an Innovation Partner // Harvard Business Review. – 2013. – Vol. 91. – No. 4. – P. 61–69.

11. Rauch J.E. Business and Social Networks in International Trade // Journal of Economic Literature. – 2011. – Vol. 39. – Is. 4. – P. 1177–1203. – DOI: 10.1257/jel.39.4.1177.

12. Füller J., Hutter K., Kröger N. Crowdsourcing as a service – from pilot projects to sustainable innovation routines // International Journal of Project Management. – 2021. – Vol. 39. – Is. 2.

13. Zainullina M.R., Nabieva L.G., Mechtcheriakova S.A., Chumarina G.R. The impact of the development of digitalization and the internet on socio-economic processes in the Russian Federation // Relacoes Internacionais no Mundo Atual. – 2022. – Vol. 2. – No. 34.

Информация об авторах

Коробейникова Ольга Михайловна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и предпринимательства, Волгоградский государственный технический университет.

E-mail: korobeinikov77@yandex.ru

Лама Эммануэл, магистрант кафедры экономики и предпринимательства, Волгоградский государственный технический университет.

E-mail: em.lama@yandex.ru

O.M. KOROBAYNIKOVA,
Doctor in Economics, Associate Professor
Volgograd State Technical University

E. LAMA,
student
Volgograd State Technical University

MARKETING RESEARCH AS A TOOL FOR SUCCESSFUL COMPETITION IN THE SPHERE OF PUBLIC CATERING

Abstract. The role of innovations in the marketing of catering services is important, since it is innovations that act not only as a driver for improving the market positions of subjects, but also as an effective marketing tool in promoting products to the market and conquering the highly competitive catering market in its various segments. The conducted marketing researches of the public catering sector of the Volgograd region made it possible to identify five typical changes in this market segment: the use of new equipment, new technological processes or new material support for production; introduction of products with new properties (molecular cuisine, ecological products, vegan products, etc.); use of new environmentally friendly raw materials; changes in the organization of production and its logistics; emergence of new segments of the catering market. It is concluded that marketing innovations are the main success factor in the competition in the catering market. In addition, it should be noted that in today's realities, with the abundance and diversity of innovative marketing ideas, it is impossible to stay in one place for a long time, innovations require constant development and additions, since the competitive market of services is growing every day, which does not allow an entrepreneur to relax.

Keywords: marketing, competition, marketing innovations, services, restaurant business.

References

1. *Dementieva E.P.* Catering business. Secrets of success. – Rostov-on-Don, Phoenix, 2018. – 253 p.
2. *Konstantinov E.L.* Innovations and innovative activity. Tutorial. – M., 2018.
3. *Korobeynikov D.A., Korobeynikova O.M., Dugina T.A., Shemet E.S.* Methods of complex analysis and assessment of the level of economic security of the enterprise // Bulletin of the South Ural State University. – Series: Economics and Management. – 2021. – Vol. 15. – No. 3. – P. 73–85.
4. *Korobeynikova O.M., Korobeynikov D.A., Stefanovich L.I.* Consumer lending tools in the context of COVID-19 // Bulletin of the Volgograd State University. Economics. – 2021. – Vol. 23. – No. 4. – P. 180–191.
5. *Pashutin S.B.* On commercial exploitation of celebrities // Marketing in Russia and abroad. – 2013. – No. 3. – P. 72–78.
6. *Rozhdestvenskaya L.N., Cherednichenko L.E.* Creativity in catering systems: the limits of what is acceptable // Creative Economy. – 2011. – No. 7 (55). – P. 136–144.
7. *Tuvatova V.E.* The use of marketing tools to promote restaurant products // Nutrition and society. – 2010. – No. 11. – P. 6–7.
8. *Tuvatova V.E.* Prospects for the use of marketing tools in the restaurant business // Marketing. – 2011. – No. 1. – P. 20–24.
9. *Bayus B.L.* Crowdsourcing New Product Ideas Over Time: An Analysis of the Dell IdeaStorm Community // Management Science. – 2013. – Vol. 59.
10. *Boudreau K.J., Lakhani K.R.* Using the Crowd as an Innovation Partner // Harvard business review. – 2013. – Vol. 91.
11. *Rauch, James, E.* 2001. Business and Social Networks in International Trade // Journal of Economic Literature, 39 (4).
12. *Füller J., Hutter K., Kröger N.* Crowdsourcing as a service – from pilot projects to sustainable innovation routines // International Journal of Project Management. – 2021. – Vol. 39. – Iss. 2.
13. *Zainullina M.R., Nabieva L.G., Mechtcheriakova S.A., Chumarina G.R.* The impact of the development of digitalization and the internet on socio-economic processes in the Russian Federation // Relacoes Internacionais no Mundo Atual. – 2022. – Vol. 2. – No. 34.

ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ «КАЗАНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК»

1. Файл назвать как «Фамилия 1_Фамилия 2 (на русс.)_название статьи (3–5 слов, на русс.)_дд_мм_гг (дата, например 27_03_2017)».
2. Аннотация – не менее 150 слов (вместе с предлогами).
3. Ключевые слова – не менее 5 слов.
4. Объем статьи, включая таблицы и рисунки, не должен превышать 1 авт. л., т. е. 40 тыс. знаков (с пробелами).
5. Весь текст, рисунки и таблицы набираются шрифтом Times New Roman – 14; межстрочный интервал – 1,5; все поля – 2 см.
6. Рисунки, диаграммы и таблицы создаются с использованием черно-белой гаммы и должны быть редактируемы. Все рисунки и таблицы должны иметь название и ссылки в тексте (см. образец).
7. Список литературы – не менее 10 источников, в том числе с выходными данными из базы Scopus, WoS (не менее 5 источников).
8. Выходные данные источников оформляются по образцу. На каждый источник из списка литературы (References) должна быть ссылка в тексте в прямых скобках.
9. Текст должен быть структурирован (введение, методология, результат, заключение) по образцу.
10. Рукопись не должна быть опубликована ранее, быть оригинальной, представлять научный интерес и соответствовать тематике журнала. Ссылки на неопубликованные материалы в тексте не допускаются.
11. Все материалы должны носить открытый характер. Наличие ограничительного грифа служит основанием для отклонения материала от открытой публикации.
12. К рукописи необходимо приложить следующие сведения о авторе(ах): фамилия, имя, отчество; ученая степень, ученое звание; место работы, должность; телефоны для связи с автором. Автор должен сообщить редакции также свой электронный адрес, по которому ему направляется файл статьи для предложений и исправлений (в соответствии с Законом об авторском праве).
13. Рукописи, не соответствующие указанным требованиям, редакцией не рассматриваются.
14. В редакцию высылаются один тщательно вычитанный и подписанный автором (соавторами) экземпляр статьи, справка об авторе/ах (анкета), рецензия внешняя, аннотация на русском и английском языках, ключевые слова на русском и английском языках (по образцу) и электронный вариант всех документов на электронном носителе либо по электронной почте kpfu116@mail.ru

Электронная версия журнала «Казанский экономический вестник»

<http://www.ej.kpfu.ru>

Адрес редакции: 420012, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Бутлерова, д. 4.

Телефон редакции: 291-13-26.

