

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕДИТОР

---

2020, № 4

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

**СТЕПИШЕВА ПОЛИНА АНДРЕЕВНА** – доцент кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент

**ШИШКИНА ДАРЬЯ ИВАНОВНА** – доцент кафедры экономики Национального исследовательского Томского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент

**РАДОНЕЖСКИЙ ИГОРЬ ПЕТРОВИЧ** – доцент кафедры экономики и управления Кемеровского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент

**МЕКОЯН АРСЕН ЭДУАРДОВИЧ** – доцент кафедры математического моделирования экономических систем АПК Белорусской государственной сельскохозяйственной академии, кандидат экономических наук, доцент

**КУРПАТОВА ВАСИЛИСА АЛЕКСАНДРОВНА** – доцент кафедры экономики и менеджмента Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Омский филиал), кандидат экономических наук, доцент

---

Журнал зарегистрирован  
в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.  
Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
№ 017133 от 29.01.1998 г.

Все права защищены.

Перепечатка материалов только с разрешения редакции журнала.

Авторские материалы рецензируются и не возвращаются.

Редакция сохраняет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописи

Точка зрения авторов статей может не совпадать с мнением редакции.

Ответственность за достоверность рекламных объявлений несут рекламодатели.

Учредитель СМИ: Общество с ограниченной ответственностью  
«РЕДАКЦИЯ ГАЗЕТЫ «МОРСКИЕ ВЕСТИ РОССИИ»

Адрес издателя, редакции: 105187, Москва, Окружной пр-д, дом 15, корпус 2, этаж 6, пом. 1, ком. 28  
Формат 210x297

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>КОПЫТОВ К. А.</b> Понятие стимула через призму различных наук.....	3
<b>КОТЕГОВА Л. А., ПАЧКОВА Е. В.</b> Роль государственно-частного партнерства в реализации государственных программ поддержки развития инновационного потенциала отечественных предприятий...	6
<b>КОТЕГОВА Л. А., ХАЛИЛ М. А.</b> Реализация экологических проектов на принципах государственно-частного партнерства....	10
<b>КРЫЛОВ В. Е.</b> Регион – открытая социально-экономическая система.....	14
<b>ТРАВЧЕНКО С. П.</b> К вопросу анализа инвестиционного портфеля коммерческого банка.....	17
<b>ЛОВКОВА Е. С., ЧУМУТИНА Т. А.</b> Осуществление инвестиционной деятельности на принципах государственно-частного партнерства.....	21
<b>ИВАНЮК М. А.</b> Формирование инвестиционного портфеля страховой организации.....	27
<b>БЕРЕЗОВА А. Д.</b> Постановка целей и задач при маркетинговых исследованиях.....	35

## ПОНЯТИЕ СТИМУЛА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РАЗЛИЧНЫХ НАУК

**Копытов К. А.,**

*старший преподаватель, Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых*

**Аннотация.** В статье сопоставляется употребление понятия «стимул» в биологии, экономике и менеджменте.

**Ключевые слова:** стимул; стимулирование; раздражитель; реакция; поведение.

## THE CONCEPT OF A STIMULUS THROUGH THE PRISM OF VARIOUS SCIENCES

**Kopytov K. A.,**

*Senior Lecturer, Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletovs*

**Abstract.** The article compares the use of the concept of “stimulus” in biology, economics and management.

**Keywords:** stimulus; stimulation; stimulus; reaction; behavior.

Слово «стимул» используется в биологии, психологии, экономике и менеджменте. В латинском языке первоначально оно обозначало острую палку, которой погоняли животных. В современных языках слово стимул используют в переносном смысле. Согласно толковому словарю Ушакова стимул – это причина, побуждающая к деятельности, создающая благоприятные условия для развития чего-нибудь, или в психологии и биологии стимул – это раздражитель, вызывающий реакцию. [8] Важно отметить, что это именно причина, а не следствие. Следствием является деятельность или реакция.

В книге «Не рычите на собаку» Карен Прайор под стимулом имеет в виду сигнал или команду, которая вызывает определенное поведение. Сигнал светофора становится стимулом для поведения человека на дороге, а команда «сидеть» – стимулом для поведениядресированной собаки. Дрессировщики и ученые для выработки условного рефлекса применяют подкрепление. По Карен Прайор подкрепление – это «событие, совпадающее с каким-либо действием и ведущее к увеличению вероятности повторного совершения этого действия. Положительное подкрепление – это нечто, желаемое субъектом:

еда, ласка или похвала. Негативное подкрепление – это то, чего субъект хотел бы избежать: шлепок, нахмуривание бровей, неприятный звук (предупреждающий зуммер в машинах, который раздается, если вы забыли пристегнуть ремень безопасности, это отрицательное подкрепление)». [5] Таким образом, еду, ласку, похвалу, шлепок, нахмуривание бровей, неприятный звук и т.д. нельзя считать стимулом: это подарок или награда. Хотя Карен Прайор и вознаграждение не считает истинным подкреплением, т.к. оно часто слишком далеко отстоит во времени от правильной деятельности или реакции. В этом смысле показательно, что Тейлор в «Принципах научного менеджмента» предлагает предпринимателям ежедневно оценивать труд каждого рабочего и выплачивать зарплату. [7]

Рассмотрим такой пример. Образовательный портал приглашает школьника принять участие в олимпиаде по русскому языку. Родителям школьника приходит письмо следующего содержания: «Приглашаем Вашего ребенка принять участие в пробном туре нашей олимпиады. Эту олимпиаду мы проводим совместно с нашим партнером. Все участники этой олимпиады получают в подарок скидку 5%, а победители скидку 10% и

возможность получить один из главных или дополнительных подарков! Отличный стимул набрать как можно больше баллов, не правда ли?» Стимулом, согласно Прайор, здесь будет рекламное письмо – в нем есть команда «участвуй в олимпиаде», а скидки на продукцию компании-партнера и подарки, будут подкреплением.

Другой пример. Менеджер банка подходит к работникам в зале обслуживания клиентов и предупреждает их, что если они не выполнят план по количеству оказанных услуг, то им не выплатят премию. Стимулом здесь будет предупреждение менеджера, а подкреплением премия или ее отсутствие. Т.е. сначала менеджер исполняет роль раздражителя или стимулятора, а потом (лучше это делать во время действий, подчиненных) он должен подкрепить реакцию одобрением, похвалой, назначением премии или, если действия неправильные – нахмурить брови, одернуть, лишиться премии. Довольно часто бывает так, что в повседневном употреблении, и в литературе по экономике и менеджменту слова «стимул», «наказание», «награда» смешиваются: и то, что дрессировщик принял бы за наказание или награду, люди называют стимулом.

Вот как описывают стимулы Виханский и Наумов: «Стимулы выполняют роль рычагов воздействия или носителей «раздражения», вызывающих действие определенных мотивов. В качестве стимулов могут выступать отдельные предметы, действия других людей, обещания, носители обязательств и возможностей, предоставляемые возможности и многое другое, что может быть предложено человеку в компенсацию за его действия или что он желал бы получить в результате определенных действий. Человек реагирует на многие стимулы не обязательно сознательно. На отдельные стимулы его реакция даже может не поддаваться сознательному контролю». [3] Здесь из сигналов можно выделить только обещания, но они не содержат прямую команду к действию. Далее они пишут: «Реакция на конкретные стимулы не одинакова у различных людей. Поэтому сами по себе стимулы не имеют абсолютного значения или смысла. Например, в условиях развала денежной системы, когда практически ничего невозможно купить за деньги, заработная плата и денежные знаки в целом те-

ряют свою роль стимулов и могут быть очень ограниченно использованы в управлении людьми». [3] Деньги они называют стимулами и таким образом отождествляют стимул с наградой. Авторы учебно-практического пособия «Мотивация и стимулирование трудовой деятельности» под редакцией А.Я. Кибанова выделяют материальное и нематериальное стимулирование. Соответственно появляются материальные и нематериальные стимулы. Например, они пишут: «На сегодняшний день в отечественной и зарубежной практике используются следующие виды прямых и косвенных материальных стимулов: постоянная и переменная зарплата, доплаты, надбавки, различного рода премии, бонусы, дополнительные выплаты, участие в прибылях, отсроченные платежи, участие в акционерном капитале и собственности компании, социальные льготы и бенефиты». [4]

В качестве нематериальных стимулов упоминаются грамоты, доски почета, свободное время.

В методике развития речи детей дошкольного возраста есть такие рассуждения:

«Человеку присущ познавательный инстинкт, врожденная любознательность. Его побуждает к действию не нужда в чем-либо, не недостаток, а стремление к новому переживанию – к овладению, к достижению. Эта потребность ненасытаема, поэтому она стимулирует и определяет внутреннее содержание процесса психического развития». [6] Далее авторы методики предлагают создавать среду, в которой бы эта потребность удовлетворялась в направлении развития речевых навыков. Выражение «потребность стимулирует» так же говорит о некотором смешении понятий стимул и мотив. Хотя психологи и стремятся разделить их, говоря, что стимул – это нечто внешнее: внешняя причина, а мотив – внутренняя.

Академик П.К.Анохин, вслед за И.П. Павловым, говорит об условных и безусловных раздражителях. Поскольку они исследовали пищевые реакции, то пищу, они считали безусловным стимулом, а все, что происходит незадолго до получения пищи

– условными раздражителями (сигналами или стимулами). При этом подчеркивается, что условные стимулы, должны обязательно предшествовать безусловным. Кроме того, Анохин позднее пишет о нечеткой грани меж-

ду условным и безусловным, врожденным и приобретенным.

По поводу отличий стимула и мотивации, у академика Анохина можно найти такие рассуждения: «Вряд ли можно сомневаться в том, что многие поведенческие акты формируются не в ответ на какой-то внешний стимул по типу «стимул-реакция», а на основе внутренних изменений и постепенно нарастающих возбуждений определенных структурных образований на уровне подкорки. Мы знаем много состояний, когда именно это состояние, а не внешний стимул определяет форму поведения животного и человека». И далее: «Сравнительную характеристику этих двух форм поведения лучше всего показать на необходимости стимула. Поведенческие акты, развивающиеся по принципу «стимул-реакция», по самой сути могут возникнуть только в том случае, если имеется специфический внешний стимул. В случае же мотивированного поведения животное имеет прежде всего внутренне сформировавшееся под влиянием гуморальных или нервных факторов состояние, которое и побуждает животное на поиски адекватного для данного состояния стимула». [1]

Экономисты называют цены – сигналами. Если рассматривать заработную плату, как цену труда, то она будет стимулом к трудовому поведению. Но заработная плата – это,

чаще всего, деньги. А деньги – это мощный стимул к потребительскому поведению, а не трудовому.

Боулз в книге «Моральная экономика: почему хорошие стимулы не заменят хороших граждан» относит к стимулам штрафы и награды, установленные в законах. Он приводит в пример много ситуаций, когда искусственные стимулы в законодательстве и в установленных правилах поведения в частных компаниях, подрывают внутренние стремления человека к сотрудничеству и честному поведению. [2] Иногда, читая эту книгу, можно даже закон или правило отождествить со стимулом. Действительно, законы в большинстве случаев изменяют поведение людей. Сопоставляя его взгляды с идеями академика Анохина можно также сделать вывод, что искусственные стимулы, могут лишать человека поиска адекватных его состоянию естественных стимулов.

Таким образом, в биологии произошло отделение команды к действию от подкрепления. Команда стала называться стимулом или сигналом, за которым следует поведение, а за поведением награда или наказание (подкрепление). В экономике и менеджменте такого не произошло: стимулом обозначают обещание награды и саму награду за выполнение команды, поручения, работы.

## Список литературы

1. Анохин П.К. Биология и нейрофизиология условного рефлекса. М.: «Медицина», 1968
2. Боулз С. Моральная экономика: почему хорошие стимулы не заменят хороших граждан / Сэмюэль Боулз; пер. с англ. Даниила Шестакова; Ассоц. «Научная инициатива». – М.: Издательство Института Гайдара, 2017. – 332, [1]
3. Виханский, О. С, Наумов, А. И. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экномистъ, 2005. – 670 с.
4. Кибанов А.Я., Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности [Электронный ресурс]: учебно-практическое пособие / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова и др. под ред. А. Я. Кибанова. - М.: Проспект, 2015. – 64 с.
5. Прайор К. Не рычите на собаку! / К. Прайор: О дрессировке животных и людей: [Перевод]. – М.: Селена, 1995. – 413 с.
6. Федоренко Л.П. Методика развития речи детей дошкольного возраста: Учеб. пособие для учащихся дошкол. пед. уч-щ по спец. № 2002 «Дошкол. воспитание» и № 2010 «Воспитание в дошкол. учреждениях» / Л.П. Федоренко, Г.А. Фомичева, В.К. Лотарев, А.П. Николаичева. – 2-е изд., дораб. – М.: Просвещение, 1984. – 240 с.
7. Уинслоу Т.Ф. Принципы научного менеджмента / Т.Ф. Уинслоу. – М.: Контроллинг, 1991. – 104 с.

## РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО–ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Котегова Л. А.,**

*кандидат педагогических наук, доцент, Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых*

**Пачкова Е. В.,**

*студент, Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых*

**Аннотация.** В статье проанализированы основные направления развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере, дан анализ реализации проектов в России и выявлены проблемные зоны.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство; инновации; проекты; государство; бизнес.

## PUBLIC–PRIVATE PARTNERSHIP IN THE IMPLEMENTATION OF STATE PROGRAMS TO SUPPORT THE DEVELOPMENT OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF DOMESTIC ENTERPRISES

**Kotegova L., A.,**

*Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletovs*

**Pachkova E. V.,**

*student, Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletovs*

**Abstract.** The article analyzes the main directions of development of public-private partnership in the innovation sphere, analyzes the implementation of projects in Russia and identifies problem areas.

**Keywords:** public-private partnership; innovation; projects; state; business.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – юридически оформленное на определенный срок и, основанное на объединении ресурсов, распределении рисков, сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании соглашения о государственно-частном партнерстве. Цель ГЧП – привлечение в экономику частных инвестиций, обеспечение доступности и повышение качества товаров, работ, услуг. [1] Другими словами, ГЧП – это долгосрочное взаимодействие государства и бизнеса для

решения задач и извлечения взаимной выгоды.

Помимо государства и бизнеса в ГЧП участвуют: муниципальные образования, инвесторы, финансирующие организации, институты развития, консультанты, операторы и другие.

Инновационная деятельность не всегда является предпринимательской и коммерческой в чистом виде, поэтому появляется необходимость участия государства. Оно должно брать на себя долю риска в реализации инновационного проекта, решающего

стратегические, экологические и социальные задачи государства.

Анализ проектов с ГЧП позволил выделить несколько направлений, которые обеспечивают развитие государственно – частного партнерства в инновационной сфере:

1. Государство предоставляет гарантии на привлечение бизнесом займов; 2. Субсидирование, за счет бюджетов всех уровней, части затрат на НИОКР; 3. Передача созданной

научно-технической продукции в счет погашения долгов бизнеса перед государством;

4. Извлечение прибыли от инновационной продукции на рынке [1].

На рисунке 1 приведен тренд роста количества проектов, включающее государственно-частное партнерство в РФ за 2013-2017 года, что указывает на их актуальность и реализуемость [3].

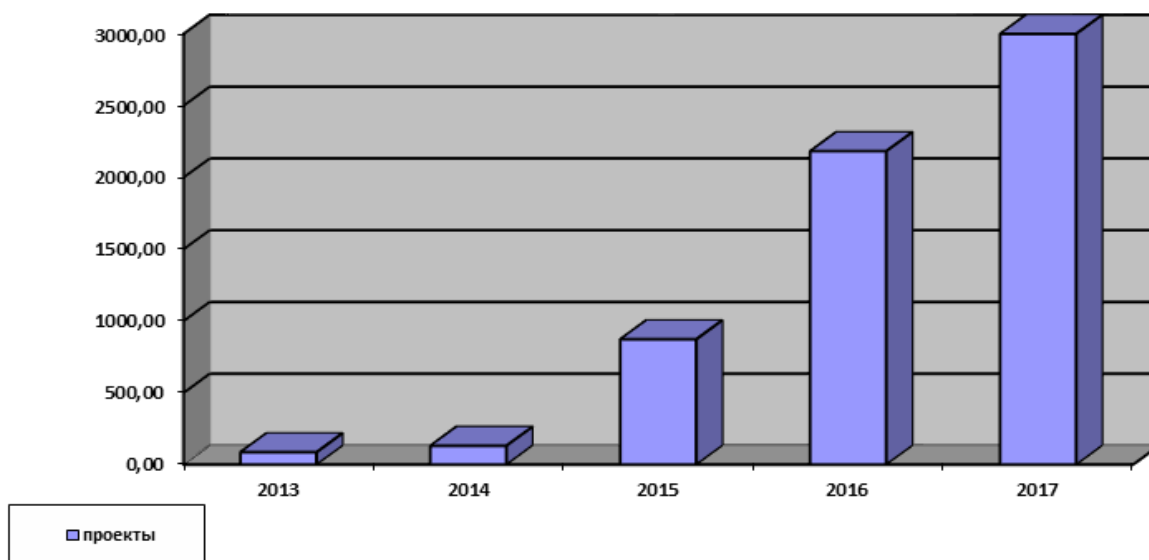


Рис. 1. Динамика роста развития проектов ГЧП в России

За 2017-2018 года произошел рост до 3000 проектов представленных субъектами Российской Федерации. По сравнению с 2013 годом рост составил примерно 97% [2].

На рисунке 2 приведена структура проектов ГЧП по сферам деятельности и распределение по объему инвестиций. Коммунально-энергетическая сфера занимает 84%, так как состояние жилищно-коммунального

хозяйства далеко не идеально и инвестиционно непривлекательно с коммерческой точки зрения. В отрасли наблюдается высокая изношенность основных фондов, в связи с этим высокий уровень аварийности коммунальной инфраструктуры. Самая затратная сфера реализация проектов с ГЧП – улучшение транспортной инфраструктуры (845,7 млрд. рублей) [1].



Рис. 2. Распределение количества проектов ГЧП в разрезе сфер инфраструктуры и объема инвестиций

Примерами самых новых проектов с ГЧП в России можно назвать:

Старт проекта аэропорта Нового Уренгоя  
Железные дороги «Элегест – Кызыл – Курагино» и Северного широтного

Создание «умных остановок» общественного транспорта в Нижнем Новгороде

Четвертый мост в Новосибирске и другие [6].

На рисунке 3 представлен рейтинг ТОП-20 регионов по уровню развития ГЧП. Владимирская область находится на 12 месте и имеет 73,0%. В 2016 году она занимала также 12 место, но имела 63,6%.

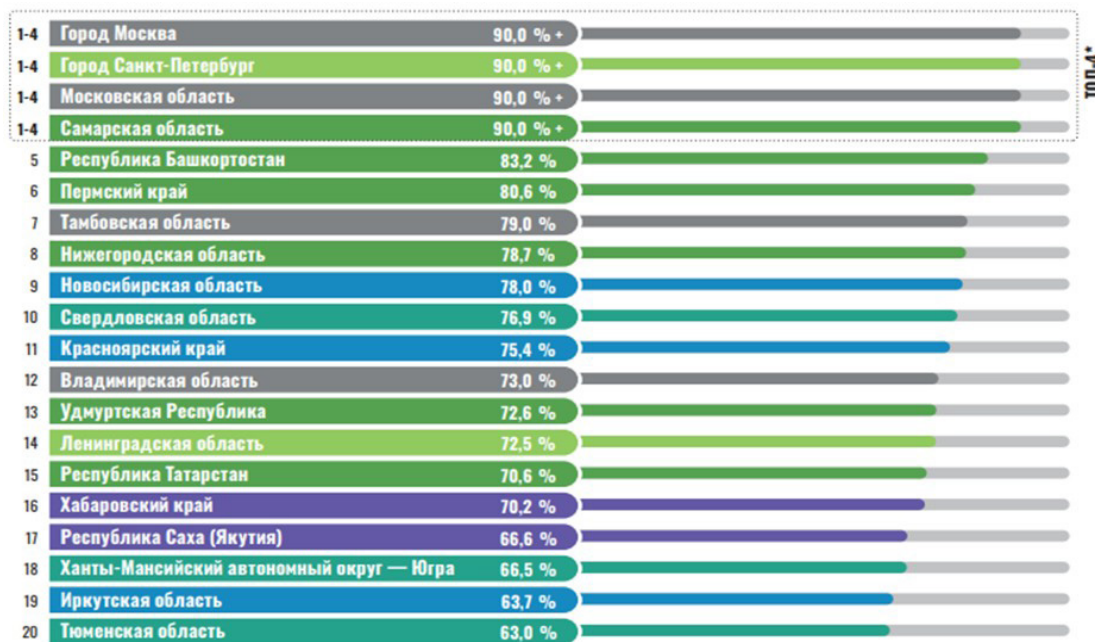


Рис. 3. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП

В настоящее время одно из приоритетных значений для рейтинга регионов по уровню развития государственно-частного партнер-

ства стал играть фактор «Опыт реализации проектов». Рисунок 4 показывает ТОП-10 регионов [1].

№	Регион	Проекты	Региональные проекты	Муниципальные проекты	Частные инвестиции, млрд руб.
1	Алтайский край	12	2	10	1,5
2	Амурская область	115	2	113	25,0
3	Архангельская область	35	2	33	15,1
4	Астраханская область	18	1	17	5,7
5	Белгородская область	12	5	7	3,2
6	Брянская область	2	0	2	0,005
7	Владимирская область	27	0	27	16,7
8	Волгоградская область	13	2	11	89,9
9	Вологодская область	33	1	32	7,0
10	Воронежская область	12	2	10	5,0

Рис. 4. Опыт реализации проектов ГЧП в регионах

По данным Владимирского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ», в регионе есть успешный опыт ГЧП в основном в сфере ЖКХ. Например, между Комитетом по

управлению муниципальным имуществом и землеустройству администрации г. Муром Владимирской области и ООО «Владимиртеплогаз» заключено концессионное соглаше-



ние в отношении объектов теплоснабжения, находящихся в собственности муниципального образования округа Муром Владимирской области. Объем инвестиций – 760 млн. рублей. Срок соглашения – 25 лет. Также между ОАО «Завод им. В.А. Дегтярева» и Управлением экономики, имущественных и земельных отношений администрации г. Коврова было заключено концессионное соглашение в отношении централизованных систем водоснабжения, расположенных на территории муниципального образования город Ковров. Объем инвестиций – 270 млн. рублей. Срок соглашения – 25 лет. [5]

К сожалению, присутствует множество проблем, препятствующих развитию ГЧП [4]. Например, практически не отлажен меха-

низм взаимодействия государства и бизнеса, присутствует несовершенство законодательной и нормативной базы, высокий уровень коррупции, отсутствие единой методологии реализации проектов и многое другое. Пути решения:

Устранить противоречивость, неполноту и несовершенства законодательства

Совместными усилиями бизнеса и государства отладить механизм взаимодействия

Установить жесткий общественный контроль над исполнением законодательства, регулирующего проекты

Повысить уровень эффективности судебной защиты прав бизнеса и другое. Таким образом, ГЧП сегодня играет важную роль в развитии всего государства.

### Список литературы

1. Министерство экономического развития Российской Федерации <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev> (дата обращения: 07.04.2019).
2. Пугачев Н. С. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Москва, октябрь 2016 г.). – М.: Буки-Веди, 2016. (дата обращения: 07.04.2019).
3. Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» / Ассоциация «Центр развития ГЧП». – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2017– 32 с. (дата обращения: 07.04.2019).
4. «Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применении механизмов ГЧП в РФ» <http://pppcenter.ru/assets/docs/22032019reiting.pdf> (дата обращения: 07.04.2019).
5. Новости <https://investinfra.ru/novosti/vo-vladimirskoy-oblasti-sozdana-rabochaya-gruppa-po-voprosam-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva.html> (дата обращения: 19.04.2019).
6. Росинфра / Платформа поддержки инфраструктурных проектов <http://www.pppi.ru/news/itogi-2018-gchp-goda-proekty-sobytiya-i-iniciativy> (дата обращения: 07.04.2019).

## РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ НА ПРИНЦИПАХ ГОСУДАРСТВЕННО–ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

**Котегова Л. А.,**

*кандидат педагогических наук, доцент, Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых*

**Халил М. А.,**

*студент, Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых*

**Аннотация.** Статья посвящена проблемам реализации экологических проектов на принципах государственно-частного партнерства, выделены направления развития ГЧП в экологической сфере, приведены успешные практики такого партнерства в реализации экологических проектов.

**Ключевые слова:** концепция устойчивого развития; экологически ориентированный менеджмент; экологический рейтинг; шеринговая экономика.

## IMPLEMENTATION OF PPP PRINCIPLES IN THE FIELD OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

**Kotegova L. A.,**

*Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletovs*

**Khalil M. A.,**

*student, Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletovs*

**Abstract.** The article is devoted to the problems of the implementation of environmental projects on the principles of public-private partnership, the directions for the development of PPP in the environmental sphere are highlighted, and the successful practices of such partnership in the implementation of environmental projects are given.

**Keywords:** concept of sustainable development; environmentally oriented management; environmental rating; sharing economy.

Экологически ориентированный инвестиционный менеджмент служит определению и формированию долгосрочных потребностей, установленных маркетингом, которые обеспечивают охрану окружающей среды, ресурсосбережения и повышения уровня экологической безопасности как процессов производства, так и потребления производимой предприятием продукции.

Валовой национальный продукт (ВНП), то есть рыночная цена всех конечных товаров и услуг, которые производятся в течение года, является значительным показателем функ-

ционирования экономики. При сравнении экономики разных стран он дает некоторое представление о различиях национального благосостояния, но не служит его строгой количественной характеристикой, так как на каждую единицу массы продукции производится несколько единиц массы отходов. В связи с тем, что отходы производства и жизнедеятельности человека загрязняют биосферу и ухудшают условия жизни, необходимо считать, что они имеют отрицательную стоимость, а, следовательно, снижают благосостояние страны.

Рейтинг самых экологических чистых стран мира ежегодно составляется Центром экологической политики и права при Йельском университете (Yale Center for Environmental Law and Policy). В этом рейтинге Россия заняла 32-е место из 133-х (см. Рис.1).

В настоящее время сложности в решении экологических проблем страны связаны с рядом факторов, в их числе:

недоступность действенной государственной экологической политики;

несоответствие федеральных и региональных экологических программ основным положениям Экологической доктрины Российской Федерации;

затянувшийся процесс реструктуризации природоохранных органов России;

недоступность четкого разграничения возможностей федерального центра и регионов по вопросам финансирования экологических программ;

дефект квалифицированных кадров, занятых в экологической сфере, недоступность единой системы подготовки специалистов в сфере экологии;

низкая степень ответственности за несоблюдение экологических норм;

низкая степень экологического просвещения и образования населения.

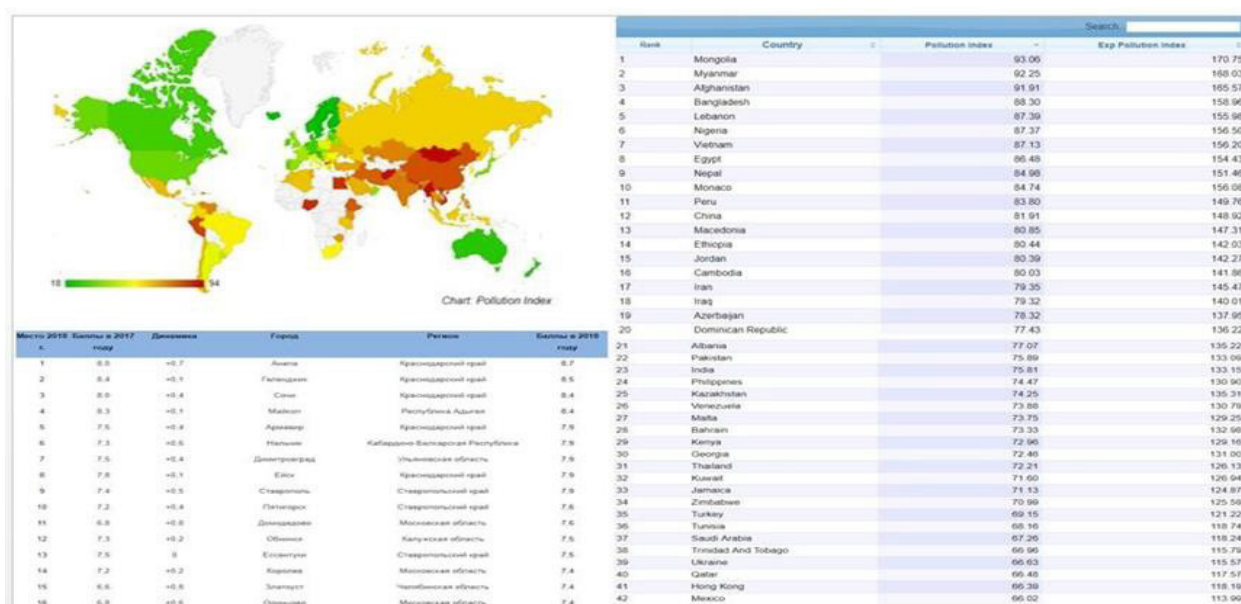


Рис.1. Экологический рейтинг стран мира Центра экологической политики и права при Йельском университете (Yale Center for Environmental Law and Policy)

Реализация принципов ГЧП в сфере экологии является одной из важнейших задач ряда государственных программных и плановых документов. В пример можно привести:

Государственную программу РФ «Охрана окружающей среды» на 2012– 2020 годы;

Федеральную целевую программу «Чистая вода» на 2011–2017 годы;

Стратегию развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года.

Экологические направления развития государственно-частного партнерства можно условно разделить на три группы:

Проекты в сфере охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности;

Проекты, направленные на комплексное и рациональное использование природных ресурсов как пример внедрения принципов шеринговой экономики. В основе шеринговой экономики — доверие, что партнер по сделке не повредит вашу собственность и не обманет. В 2011 году журнал Time внес шеринговую модель потребления в десятку идей, который изменят мир. Шеринговый бизнес строится на модели C2C — «от пользователя к пользователю»;

Проекты по созданию особо охраняемых природных территорий и объектов и поддержание их режима.

Данные проекты дают возможность определить ценности в выборе наиболее действенного и ресурсосберегающего метода

вложения инвестиций, оценить эколого-экономическую полезность планируемых событий для их участников, включая государство. В качестве стейкхолдеров таких проектов должны выступать организации и профессионалы в сферах экологии, экономики, права и градостроительства. Такой подход существенно повысит эффективность управления эколого-экономическими проектами, облегчит контроль за реализацией природоохранных мероприятий, послужит основой для системного анализа возможных рисков в реализации таких проектов.

В промышленных регионах применение механизмов государственно- частного партнерства является одним из самых перспективных направлений природоохранной деятельности. Правовое регулирование охраны окружающей среды в регионе должно осуществляться с учетом природно-климатических особенностей и основного вида хозяйственной деятельности, развивающегося на данной территории, а законодательство субъектов РФ – отражать специфику экологических, социальных и экономических условий соответствующего субъекта РФ.

В экологическом рейтинге, проводимом Общероссийской общественной организации «Зеленый патруль» учтено состояние воздуха и воды, количество сбросов и выбро-

сов вредных веществ, активность местных общественных организаций и многие другие критерии.

В этом рейтинге Владимирская область заняла 46-е место из 85 регионов России. Для сравнения наши ближайшие соседи – Ивановская область на 48-м, Рязанская на 39-м, а Московская – на 82-м месте. Самым чистым регионом названы Тамбовская область и Алтайский край. Самым грязным – Челябинская область. Природоохранительный индекс Владимирской области состоит из 49 положительных отметок и 51 отрицательных. Социально- экологический индекс региона – это 59 положительных отметок и 41 отрицательных. И, наконец, промышленно-экологический индекс – 28 положительных и 72 отрицательных оценок.

Во Владимирской области прошел Всероссийский экологический форум – 2017 «Экология. Новые вызовы, новые решения».

Актуальные экологические проблемы и систему защиты окружающей среды представители власти, бизнеса и общественности, российские и иностранные эксперты обсудили сразу на нескольких площадках – «Территории смыслов на Клязьме», в национальном парке «Мещёра», клубе-отеле «Велес», городе-курорте Доброград.

## ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛАСТЬ



Экологический рейтинг региона

МАТРИЦА ОЦЕНОК РЕГИОНА ЗА РАСЧЕТНЫЙ ПЕРИОД (Зима 2016-2017)

ИНДИКАТОР	+/-	ИНДИКАТОР	+/-	ИНДИКАТОР	+/-
Атмосфера, воздух	Нет оценок за эт от период	Среда обитания	+	Промышленная среда	Нет оценок за эт от период
Водные ресурсы, вода	+++	Власть	Нет оценок за эт от период	ТБО	+-
Земельные ресурсы, почва	Нет оценок за эт от период	Гражданское общество	Нет оценок за эт от период	Наука и инновации	Нет оценок за эт от период
ООПТ	Нет оценок за эт от период	Информационно-психолог. климат	Нет оценок за эт от период	Экологическая модернизация	Нет оценок за эт от период
Биоразнообразие	Нет оценок за эт от период	Образование и культура	+++++++	Продукция и услуги	Нет оценок за эт от период
Биоресурсы	++	ЖКХ	Нет оценок за эт от период	Ответственность бизнеса	Нет оценок за эт от период
Климат	Нет оценок за эт от период	Закон и порядок	Нет оценок за эт от период	Промышленные отходы	Нет оценок за эт от период

Рис.2. Матрица оценок региона в экологическом рейтинге. Экологическое состояние Владимирской области

2017-й год в России объявлен Годом экологии. В мероприятиях приняли участие бо-

лее тысячи предприятий и организаций, инвестировавшие в реализацию экологических

проектов более 130 миллиардов рублей. Всероссийский экологический форум во Владимире стал одним из крупнейших событий.

Экологический скандал вспыхнул в Год экологии и в столице Владимирской области. Мэрия города Владимира и ее муниципальное предприятие «Благоустройство» начали так рьяно приводить в порядок зеленые насаждения, что в некоторых местах от роскошных деревьев остались одни пни и столбы. При этом высаживать во Владимире молодые крупномерные деревья, по-прежнему никто не собираются: городской бюджет не может (и вряд ли в ближайшие годы сможет) позволить себе реализацию таких мероприятий без привлечения общественности. А посадки мелких саженцев являются, как правило, не более чем пиар-акциями: шансы на то, что посаженные руками непрофессионалов тонкие побеги превратятся в тенистые аллеи, минимальны.

Правда, в 2017 году во Владимире произошло и два позитивных изменения. Во-первых, прокуратура наконец-то обязала мэрию провести инвентаризацию и поставить на учет все городские леса, минимизируя вероятность экологических нарушений и незаконных вырубок. А, во-вторых, управление особо охраняемых природных территорий забрало под свою опеку дендрарий лесопарка «Дружба». Директор ООПТ Ольга Канищева выразила надежду, что получение нового статуса позволит спасти уникальную территорию от возможного уничтожения, связанного с планами застройки прилегающих к парку земель.

Для улучшения экологической ситуации в регионе необходимо развитие направлений ГЧП в реализации проектов с учетом экологического фактора:

Оценка инвестиционной и социальной привлекательности проектов с учетом их воздействия на состояние окружающей природной среды;

Реализация на принципах ГЧП природоохранных инвестиционных проектов (строительство очистных сооружений, организация национальных парков), инвестиционных про-

ектов с существенными улучшающими экологическими последствиями (строительство кольцевой автотрассы, рационализация размещения предприятий в рамках промышленных зон).

Существует прямая зависимость между масштабом деятельности фирмы и тем уровнем, который оно наносит окружающей среде. Еще одна закономерность состоит в том, что наибольший вред природе причиняют фирмы, обеспечивающие экономическое развитие большинства регионов страны. Ведь самыми проблемными с точки зрения экологии являются такие отрасли, как энергетика, химия и нефтехимия, металлургия и машиностроение. Вполне логично, что на плечи компаний, работающих в этих отраслях, должна ложиться основная нагрузка по реализации природоохранных проектов, именно эти компании должны участвовать как партнеры государства в решении экологических задач.

В настоящее время региональные законы о ГЧП приняты более чем в 60 субъектах Российской Федерации. Идею такого партнерства в области охраны окружающей среды следует понимать шире, а не сводить исключительно к реализации совместных инвестиционных проектов. Любые виды государственной поддержки субъектов хозяйственной деятельности при решении ими собственных или иных экологических проблем в известном смысле представляют собой государственно-частное партнерство.

Сегодня для решения проблем, связанных с экологией можно предложить политику по перераспределению финансовой нагрузки на предприятия-природопользователей. Это является единственной возможностью для восполнения недостающих инвестиционных ресурсов для финансирования мероприятий по охране окружающей среды. Именно государство должно закрепить обязанность предприятий-природопользователей страховать вред, наносимый ими окружающей среде, и выступить в качестве регулятора рынка экологического страхования.

### Список литературы

1. Рейтинг стран по уровню экологии. <https://nonews.co/directory/lists/countries/ecology>
2. Экологические проекты во Владимирской области. <https://trc33.ru/news/expert/vladimirskaya-oblast-v-ekologicheskom-reytinge-zanyala-46-e-mesto>

## РЕГИОН – ОТКРЫТАЯ СОЦИАЛЬНО–ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

**Крылов В. Е.,**

*кандидат экономических наук, доцент, Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых*

**Аннотация.** Статья посвящена анализу понятия «регион». Доказывается, что регион можно считать открытой социально-экономической системой, которой присущи все системные свойства. Определяется состав, структура региональных систем, анализируется их внешняя и внутренняя среда.

**Ключевые слова:** регион; система; социально-экономическая система; состав; структура; внешняя среда; внутренняя среда.

## THE REGION IS AN OPEN SOCIO–ECONOMIC SYSTEM

**Krylov V. E.,**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletovs*

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of the concept of “region”. It is proved that the region can be considered an open socio-economic system, which has all the system properties. The composition and structure of regional systems are determined, their external and internal environment is analyzed.

**Keywords:** region; system; socio-economic system; composition; structure; external environment; internal environment.

Понятие «регион» имеет давнюю историю. Достаточно сказать, что еще в 1978 в своей классической работе «Региональная экономика» Н.Н. Некрасовым было приведено следующее определение: «под регионом подразумевается крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями, а главным образом – характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов и соответствии со сложившейся и перспективной социальной структурой».

Однако, такое определение не учитывало ряда особенностей региона. Во-первых, регион состоит из достаточно сложных систем, подсистем и элементов. Во-вторых, он имеет сложную структуру. В-третьих, каждый регион характеризуется своей внутренней средой, факторами внутренней среды. Причем

факторы внутренней среды для разных регионов принимает различный уровень важности. В-четвертых, при анализе региона необходимо учитывать внешнюю среду, которую следует разделять на среду прямого воздействия и среду косвенного воздействия. Из вышесказанного следует, что к анализу региона должен быть применен системный подход. Регион может быть рассмотрен как система.

Рассмотрим определение «система». Системой является совокупность объектов и процессов, называемых компонентами, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, которые образуют единое целое, обладающее свойствами, не присущими составляющим его компонентам, взятым в отдельности.

Седи огромного многообразия систем вы-

делим социально – экономические системы. Социально-экономическая система – это совокупность ресурсов и экономических субъектов, образующих единое целое, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой в сфере производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, востребованных во внешней среде.

Социально-экономические системы функционируют в экономическом времени и пространстве. Стоит также обратить внимание на то, функционирование и развитие таких систем происходит в условиях конкурентной борьбы. Также любая социально – экономическая система имеет определенные исторические, географические, этнические, духовные, политические и экономические границы.

Перечислим основные особенности социально – экономических систем.

Во – первых, им присуща изменчивость, то есть нестационарность параметров системы, их варьирование со временем.

Второй особенностью таких систем является уникальность. Каждая система характеризуется своим составом элементов, своей структурой. Даже небольшое изменение состава и (или) структуры влечет за собой кардинальное изменение системы в целом. Здесь же отметим, что характер развития системы не является детерминированным. Его можно назвать стохастическим, то есть подчиняющимся вероятностным законам.

Устойчивость является важной особенностью социально – экономических систем. Она проявляется в противодействии воздействию внешней среды. Система пытается сохранить свой состав, структуру, а также вектор развития.

Однако, если система будет проявлять в своем развитии только устойчивость, то возможны кризис системы, вплоть до прекращения ее существования. Система должна адаптироваться, приспосабливаться к изменяющимся условиям внешней среды. Порой, ради сохранения системы в целом, необходимо изменить структуру, преобразовать состав, найти новые варианты поведения.

Рассмотрим основные свойства социально – экономических систем.

Свойство целостности. Целостность означает, что изменение любого компонента системы влияет на ее другие компоненты и

приводит к изменению системы в целом.

Свойство иерархичности. Это значит, что каждая система может быть рассмотрена как элемент более высокого порядка.

Свойство интегративности. Оно предполагает, что система в целом обладает свойствами, отсутствующими у ее элементов. Верно и обратное, то есть, элементы могут обладать свойствами, которые не присущи системе в целом.

Видим, что регион обладает всеми свойствами и особенностями, присущими социально – экономическим системам. Следовательно, регион можно считать открытой, целенаправленной, сложной социально – экономической системой. К исследованию региона может быть применен системный подход.

Однако, тот факт, что любой регион обладает территорией, вызывает необходимость его рассматривать как отдельный класс социально – экономических систем.

Итак, под региональной системой понимается совокупность экономических (ресурсы, коммерческие и некоммерческие организации, технологии, инфраструктура и пр.) элементов, ограниченных законодательными институциями и территорией в рамках административного и регионального разделения, взаимодействующих между собой по поводу улучшения и развития состояния на каждого из элементов, так и системы в целом. Под региональной системой подразумевается любое территориальное образование.

На рисунке 1 представлена структура и состав региональной социально – экономической системы. На нем цифрами обозначены:

- население;
- производственная подсистема;
- природная подсистема;
- социальная подсистема;
- производственная инфраструктура;
- социальная инфраструктура;
- институциональная инфраструктура;
- экологическая инфраструктура;
- рекреационная подсистема;
- духовная среда;
- ресурсная подсистема.

Обратим внимание на то, что основополагающим элементом региональной системы является демографическая составляющая, в состав системы включены не только при-

вычные элементы (производственная подсистема, ресурсная подсистема и т.д.), но и новые, не учитываемые и не рассматриваемые ранее (например, экологическая инфраструктура, рекреационная подсистема). При этом, системный подход предполагает рассмотрение элементов в жесткой увязке, зависимости друг от друга.

Приведем основные типы региональных социально – экономических систем. Самыми крупными такими системами являются макрорегиональные системы. Они охватывают значительные по территории регионы (например, европейская часть Российской Федерации) или даже целые страны (например, республика Беларусь). относятся. Межрегиональные системы объединяют несколько регионов. Например, в одну систему «регионы Северо-Запада» можно выделить несколько регионов – субъектов Российской Федерации. Субъекты Российской Федерации считаются собственно региональными системами. Территориально – административные части субъектов называются локальными системами. Локальными системами можно считать, например, города, районы, муниципальные образования.

В заключении перечислим факторы устойчивого развития региональной социально – экономической системы. Они делятся на три больших группы. Первая группа – экономическая. К ней относятся факторы: производственно-экономические, структурные, инвестиционные, факторы научно технического потенциала, и внешнеэкономической деятельности. К социальной группе относятся демографические факторы, факторы, определяющие уровень жизни, здоровья населения, состояния трудовых ресурсов, криминогенной ситуации, социальной сферы. Наконец, к экологической группе принадлежат факторы, определяющие состояние природной среды, уровень антропогенного воздействия, степень использования природных ресурсов, экологической ситуации.

В современных условиях роль региона усиливается. Регион становится ключевым объектом государственной экономической политики. Поэтому, системный подход к понятию «регион» становится все более актуальным. Он позволяет рассмотреть и состав, и структуру, межрегиональные связи, а также место региона в экономике государства.

### **Список литературы**

1. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. – М.: Экономика, 1978. – 340 с.



## К ВОПРОСУ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Травченко С. П.,

*Национальный исследовательский Томский государственный университет*

**Аннотация.** Рассмотренные вопросы направлены на проведение анализа инвестиционного портфеля коммерческого банка. Установлено, что в современных условиях кредитные организации активно используют механизмы по созданию инвестиционного портфеля в целях получения прибыльности и увеличения доходности.

**Ключевые слова:** инвестиции; банк, анализ; оценка; эффективность.

## ON THE ISSUE OF ANALYZING THE INVESTMENT PORTFOLIO OF A COMMERCIAL BANK

Travchenko S. P.,

*National Research Tomsk State University*

**Annotation.** The considered issues are aimed at analyzing the investment portfolio of a commercial bank. It has been established that in modern conditions, credit organizations actively use the mechanisms for creating an investment portfolio in order to obtain profitability and increase profitability.

**Keywords:** investments; bank, analysis; grade; efficiency.

Проведение анализа инвестиционного портфеля коммерческого банка начинается с изучения его структуры, составляющие которой представлены портфелем контрольного

управления, неконтролирующим портфелем и портфелем простых инвестиций, соответственно составляющими более 50, более 20 и менее 50, менее 20% общего числа акций эмитента, имеющих право голоса [1].

При анализе эффективности вложений в портфель контрольного участия и вложений в неконтролирующий портфель следует учитывать, что главная цель стратегического инвестирования состоит не в получении доходов в виде дивидендов, а в управлении дочерним или зависимым акционерным обществом [2]. Таким образом, проводить анализ эффективности операций по вложению средств в портфель контрольного участия и неконтролирующий портфель необходимо с учетом не только текущей доходности самих портфелей, но и других доходов, приносимых банку дочерней или зависимой компанией [3].

Для определения эффективной ставки

процентов по всем элементам инвестиционного портфеля могут быть использованы следующие формулы:

1. В случае начисления простых процентов:

$$V = \frac{v}{I_0} \times n = \frac{v}{I_0} \times \frac{T}{t_0}, \quad (1)$$

2. В случае начисления сложных процентов:

$$V = \sqrt[n]{\frac{I}{I_0} - 1} = \sqrt[n]{1 + \frac{v}{I_0} - 1}, \quad (2)$$

где  $v = I - I_0$  - доход, полученный в результате инвестирования суммы  $I_0$ ;

$I$  - сумма, полученная в результате инвестирования суммы  $I_0$ ;

$n$  - срок инвестиционной операции в годах;

$t_0$  - срок инвестиционной операции в днях;

$T$  - число дней в году.

Следует отметить, что степень определен-

ности величин, входящих в формулу доходности является существенным моментом. Если все эти величины, т. е. текущий доход и цены в начале и в конце периода известны, то доходность признается достигнутой, или реализованной. Однако при планировании инвестиций обычно известна лишь начальная цена. Ни текущий доход, ни конечная цена для выбранного инвестиционного периода, как правило, неизвестны [4]. Полученные в результате оценки (прогноза) величины являются ожидаемыми значениями. Доходность, полученная на основе таких оценок, будет также ожидаемой доходностью. Естественно, что на практике реальные значения этих величин могут отличаться от ожидаемых. Поэтому инвестиционные решения, основанные на ожидаемых значениях, сопряжены с риском.

При оценке доходности инвестиций и анализе финансового состояния компании особое внимание нужно уделять показателю прибыли данного общества, величине дивидендов на одну акцию, а также отношению текущего курса к величине годовой прибыли на каждую акцию. Эти показатели служат базовой информацией для верной оценки действительной стоимости акции [5].

Поскольку формирование инвестиционных портфелей имеет целью владение акциями дочерних и зависимых компаний достаточно длительное время, целесообразно определить реальный уровень текущей доходности портфеля, т.е. скорректировать показатель на темп инфляции:

$$V_r = V - \frac{i}{1+i}, \quad (3)$$

где  $V_r$  - реальная текущая доходность портфеля за год;

$i$  - годовой темп инфляции.

Текущая доходность характеризует абсолютное увеличение средств кредитной организации-инвестора, а реальная текущая доходность говорит о приросте покупательной способности инвестиционных средств [6].

Для снижения рисков, присущих конкретному виду ценных бумаг, целесообразно формирование диверсифицированного инвестиционного портфеля, позволяющего максимально снизить вероятность неполучения дохода путем вложения в совокупность ценных бумаг разных эмитентов.

Норма дохода по данному портфелю определяется следующим образом:

$$V_p = \sum_{j=1}^k v_j \times l_j, \quad (4)$$

где  $V_p$  - доходность всего портфеля;  
 $v_j$  - доход на ценную бумагу  $j$ -го вида;  
 $l_j$  - доля ценных бумаг  $j$ -го вида в портфеле;

$k$  - число видов ценных бумаг в портфеле.

Диверсификация портфеля снижает риск инвестиций, но не исключает его полностью, так как невозможно исключить влияние систематического риска, присущего всему рынку в целом [7]. Поэтому при расчете риска инвестиционного портфеля он сравнивается с общерыночным риском. Для оценки риска диверсифицированного портфеля используется коэффициент  $b$ , рассчитываемый следующим образом:

$$\beta_p = \sum_{j=1}^k \beta_j \times l_j, \quad (5)$$

где  $b_p$  - риск по портфелю в целом;  
 $b_j$  - недиверсифицированный риск ценной бумаги  $j$ -го вида.

Проводя анализ, нацеленный на формирование портфеля, оптимального с точки зрения соотношения риска и доходности, следует ориентироваться на получение оптимального значения показателя  $V_p$  и коэффициента  $b_p$  менее 1, так как в этом случае риск будет ниже среднерыночного [8].

При покупке акций следует иметь в виду, что источниками дохода могут быть не только дивиденды, но и разница между ценой, по которой покупается акция, и ценой, по которой она через некоторый срок может быть продана [9]. В случае определения доходности акций в периоде, захватывающем их реализацию, необходимо рассчитать полный доход от владения акциями:

$$V_a = V + P_s - P_c - C, \quad (6)$$

где  $V_a$  - полная доходность портфеля за период;

$P_s$  - продажная стоимость бумаг;

$P_c$  - покупная стоимость бумаг;

$C$  - расходы, связанные с приобретением и реализацией бумаг.

В связи с тем, что в себестоимость банковского продукта, служащую основой для определения цены его размещения, помимо прямых расходов включаются накладные расходы, относящиеся к подразделению, а также общепанковские накладные расходы, необходимо осуществлять их распределение. Оптимальным методом распределения данных затрат, связанных с обеспечением функционирования банка, представляется метод распределения пропорционально доле работающих активов, так как они являются источником доходов банка, за счет которых покрываются расходы и формируется прибыль [10].

Также при определении цены размещения активов некоторые авторы считают необходимым брать в расчет показатель трансфертной цены на ресурсы, по которой подразделения, привлекающие средства, продают их размещающим подразделениям. В этом случае между привлекающим и размещающим подразделениями возникает еще одно доходное структурное подразделение – казначейство. В соответствии с западной практикой анализа, в частности с методикой, предложенной в работе Дж. Синки [11], казначейство получает доход от выполнения посреднических функций, т.е. существует отдельная трансфертная цена для привлекающих и размещающих ресурсы подразделений. Другие авторы считают, что казначейство не оказывает реальных услуг клиентам, а является управленческим центром, в связи с чем предлагается не передавать часть процентной маржи казначейству, а оплачивать его услуги за счет общепанковских расходов [12].

Также необходимо определить конкретные ресурсы, фондирующие активную операцию. При этом должно быть обеспечено соблюдение основных принципов:

наименее стабильные пассивы должны размещаться в наиболее ликвидные активы [13];

все ресурсы не должны направляться в однотипные операции;

ограничение средне- и долгосрочных вложений тогда, когда большая часть привлеченных средств носит в основном краткосрочный характер;

при определении объемов ресурсов разного типа, фондирующих данный вид активной операции, расчет должен идти по принципу полного использования наименее стабильных пассивов.

При создании портфеля необходимо оценить также математическую взаимосвязь между уровнями доходности ценных бумаг, названную в математической статистике ковариацией. Коэффициент ковариации есть произведение коэффициента корреляции и стандартных отклонений и показывает степень линейной зависимости случайных величин (уровней доходности отдельных бумаг). Коэффициент корреляции является относительной мерой взаимосвязи двух случайных величин (уровней доходности отдельных бумаг) [14].

В целях контроля эффективности управления инвестиционным портфелем кредитной организации необходимо производить анализ операций с ценными бумагами.

В общем случае, проведение анализа операций ценными бумагами кредитной организации необходимо для:

оценки специфики формируемого банком портфеля ценных бумаг, определения степени его диверсификации и уровня доходности; выявления сложившихся особенностей управления портфелем ценных бумаг и определения отрицательных моментов в существующей системе управления [15];

оценки уровня инвестиционного риска (риска вложений банка в ценные бумаги).

## Список литературы

- Полушкин В.Ю. Анализ достаточности капитала коммерческого банка // Бухгалтерия и банки. - 1999. - №11. - С.51; Буевич С.Ю. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. - М.: Экономист, 2006. - С.69.
- Проскурин А.М. Анализ рентабельности банка и его структурных подразделений // Банковское дело. - 1998. - №8. - С.55.
- Синки Дж. Управление финансами в коммерческом банке. - М.: Catallaxy, 2006.
- Соколов А.П. Формирование системы устойчивого развития промышленных предприятий. Московский экономический журнал. 2017. № 4. С. 33.

Соколов, А. П. Формирование системы устойчивого развития промышленных предприятий / А. П. Соколов // Московский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 33.

Соколов А.П., Пономарева Е.В. Совершенствование системы прогнозирования и планирования социально-экономического развития региона: инструменты, методология и мониторинг. Вологда, 2012.

Соколов А.П. Стратегическое планирование социально-экономического развития региона на примере Вологодской области. В сб.: Леденцовские чтения. Бизнес. Наука. Образование. Материалы III Международной научно-практической конференции. 2013. С. 242-246

Попков, Д. В. Особенности внедрения системы менеджмента бережливого производства в интегрированных структурах предприятий обороннопромышленного комплекса / Д. В. Попков // Индустриальная экономика. – 2021. – № 2. – С. 20-24. – DOI 10.47576/2712-7559\_2021\_2\_1\_20.

Лихтанская, О. И. Управление жилищнокоммунальным хозяйством города: проблемы и направления совершенствования / О. И. Лихтанская, Н. И. Нижальская // Индустриальная экономика. – 2021. – № 2. – С. 25-28. – DOI 10.47576/2712-7559\_2021\_2\_1\_25.

Абдулкадыров, А. С. Семь лет спустя: ретроспективный анализ влияния санкций на сектора национальной экономики России / А. С. Абдулкадыров // Индустриальная экономика. – 2021. – № 2. – С. 29-33. – DOI 10.47576/2712-7559\_2021\_2\_1\_29.

Быченков, А. В. Распределение транспортной подвижности в мультимодальной городской дорожной системе как показатель социальной составляющей транспортной системы / А. В. Быченков, И. А. Морозова // Индустриальная экономика. – 2021. – № 2. – С. 34-39. – DOI 10.47576/2712-7559\_2021\_2\_1\_34.

Рыжов, И. В. Большие циклы конъюнктуры (Проблемы рос. экономики и обороны страны) : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Рыжов Игорь Викторович. – Москва, 1998. – 170 с.

Рыжов, И. В. Большие циклы в мировом хозяйстве: взаимосвязь с формированием экономических моделей и их теоретическим обоснованием / И. В. Рыжов // Финансы и кредит. – 2002. – № 20(110). – С. 28-37.

Sea ice evolution and internal wave generation due to a tidal jet in a frozen sea / E. G. Morozov, A. V. Marchenko, N. A. Marchenko [et al.] // Applied Ocean Research. – 2019. – Vol. 87. – P. 179-191. – DOI 10.1016/j.apor.2019.03.024.

Рыжов, И. В. Ретроспективный анализ взаимосвязи больших циклов конъюнктуры и преобразований в отечественной промышленности и сельском хозяйстве / И. В. Рыжов, А. В. Кучумов // Международные научные исследования. – 2016. – № 1(26). – С. 189-197.

## ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИНЦИПАХ ГОСУДАРСТВЕННО–ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

**Ловкова Е. С.,**

*кандидат экономических наук, доцент, Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых*

**Чумутина Т. А.,**

*студент, Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых*

**Аннотация.** В условиях нестабильной рыночной экономики взаимодействие страны и частных предпринимателей оказывается востребованным и актуальным. Структура и модели государственно-частного партнерства довольно многообразны. Государственно-частное партнерство формируется как формализованная кооперация платных и муниципальных структур.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство; законодательная база государственно-частного партнерства; эффективность.

## IMPLEMENTATION OF INVESTMENT ACTIVITIES ON THE PRINCIPLES OF PUBLIC–PRIVATE PARTNERSHIP

**Lovkova E. S.,**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletovs*

**Chumutina T. A.,**

*student, Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletovs*

**Abstract.** In the conditions of an unstable market economy, the interaction between the country and private entrepreneurs is in demand and relevant. The structure and models of public-private partnerships are quite diverse. Public-private partnership is formed as a formalized cooperation of paid and municipal structures.

**Keywords:** public-private partnership; legislative framework for public-private partnership; efficiency.

В современных условиях рыночной экономики и системного кризиса взаимоотношения государства и частного предпринимательства являются одним из важнейших элементов стабильности развития страны. От государства и его желания взаимодействовать с частным сектором экономики в кризисных условиях во многом зависит эффективность развития и реализации государственно-частного партнерства (ГЧП).

Ежегодно в Москве проводится крупнейшее деловое мероприятие в сфере привлечения инвестиций в инфраструктуру – Рос-

сийская неделя государственно- частного партнерства.

На современном рубеже экономики происходят важные институциональные конфигурации в секторах экономики, которые, прежде всего, считались государственной собственностью и пребывали под муниципальным управлением. Данные способы управления применяются в основном по причине недостающего объема средств в муниципальном бюджете, они дают возможность гарантировать в данных сферах несложное и расширенное воспроизводство. В 2016 году

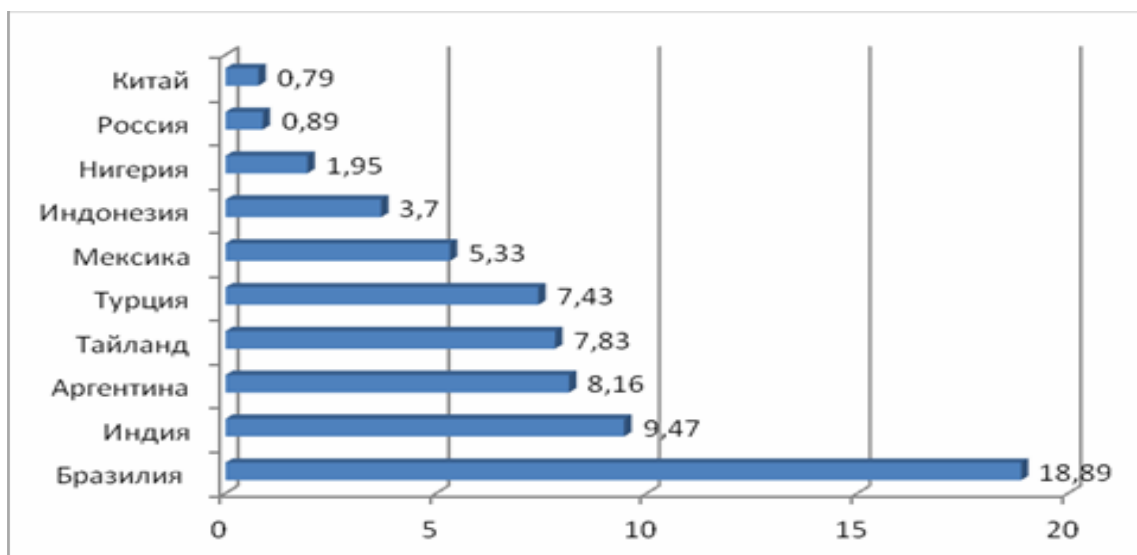


Рис. 1. Отношения частных инвестиций в проектах ГЧП к номинальному ВВП

объем привлеченных частных инвестиций составил 1336,14 млрд. руб., что составляет более 65% от общего количества инвестици-

онных обязательств. По сравнению с 2015 годом произошло значительное увеличение – 408,1 млрд. руб. (рис.2,3).

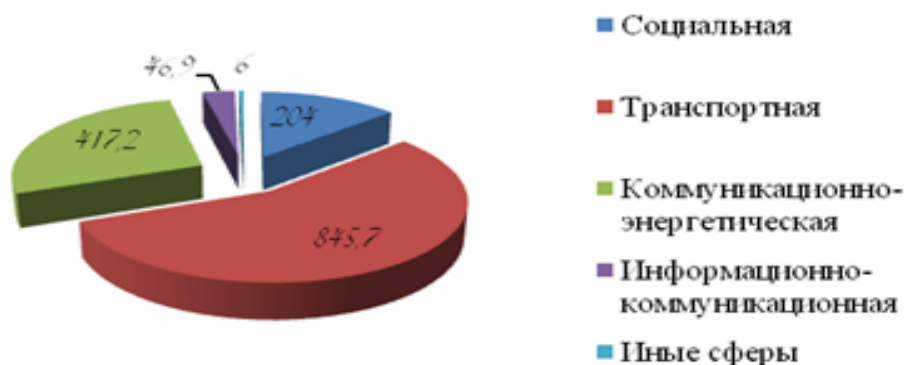


Рис. 2. Распределение количества проектов ГЧП по объему инвестиций млрд. руб.

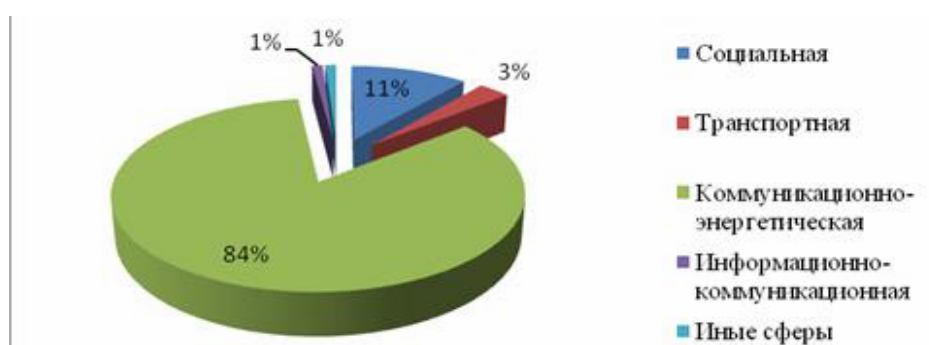


Рис. 3. Распределение количества проектов ГЧП по сферам инфраструктуры, %

В широком понимании под государственно-частным партнерством понимают совокупность форм долговременного взаимодействия страны и бизнеса для заключения общественно важных задач на взаимовыгодных условиях, то есть систему отношений страны и бизнеса в договорной форме, кото-

рая применяется в качестве инструмента финансового и общественного становления и планирования (рис.4).

Государственно-частное партнерство – это сотрудничество, осуществляющееся между общественными партнерами с одной стороны и личными партнерами с иной. Это

сотрудничество осуществляется методом подписания соглашения о государственно-частном партнерстве, направленного на инвестирование личных вложений в производство, это повлечет за собой заключение общественно-полезных задач и достижение социально-значимых целей. Особенности государственно-частного партнерства представлены на рис. 4. Принцип добровольности подразумевает самостоятельность частного инвестора в решении участвовать ему в реализации этого или другого проекта или нет. Для органов государственной власти

партнером будет тот инвестор, независимо от воли или желания, который получит право быть участником этого проекта. Открытость взаимоотношений партнеров означает то, что информация должна быть размещена в открытом доступе о фактах их сотрудничества или о достигнутых в ходе переговоров результатах и т. д. (рис. 4). Главным инструментом реализации открытости отношений партнеров считаются общественные извещения и доведение важных сведений напрямую до заинтересованных лиц.

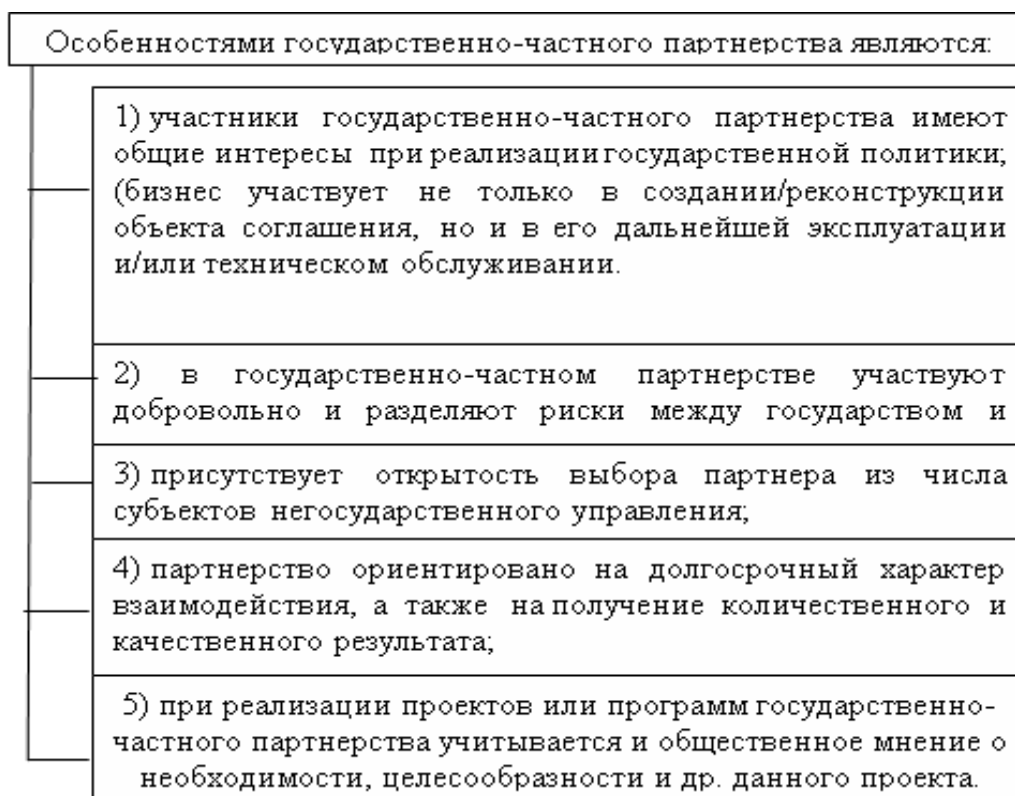


Рис. 4 Особенности государственно-частного партнерства

Государственно-частное партнерство — это сотрудничество, осуществляющееся между общественными партнерами с одной стороны и личными партнерами с иной. Это сотрудничество осуществляется методом подписания соглашения о государственно-частном партнерстве, направленного на инвестирование личных вложений в производство, это повлечет за собой заключение общественно-полезных задач и достижение социально-значимых целей. Особенности государственно-частного партнерства представлены на рис. 3. Принцип добровольности подразумевает самостоятельность частного инвестора в решении участвовать ему

в реализации этого или другого проекта или нет. Для органов государственной власти партнером будет тот инвестор, независимо от воли или желания, который получит право быть участником этого проекта. Открытость взаимоотношений партнеров означает то, что информация должна быть размещена в открытом доступе о фактах их сотрудничества или о достигнутых в ходе переговоров результатах и т. д. (рис. 4). Главным инструментом реализации открытости отношений партнеров считаются общественные извещения и доведение важных сведений напрямую до заинтересованных лиц.

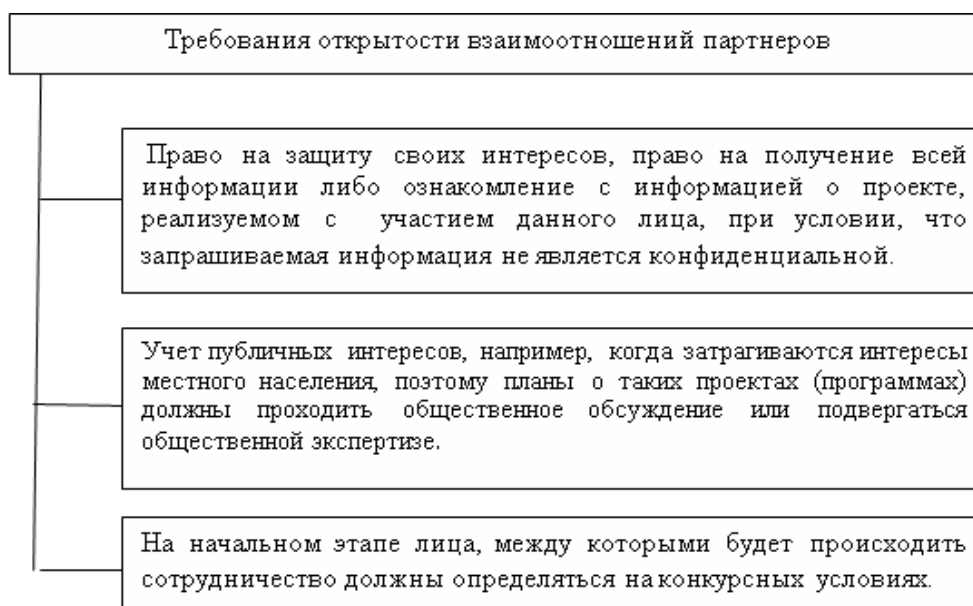


Рис. 5. Требования открытости взаимоотношений партнеров

Партнеры ориентируются на получение эффективного результата считается одним из ведущих критериев при стимулировании бизнесмена принять соглашение об участии в бизнес-плане.

Государственно-частного партнерства

рассматривается как институциональный и организационный альянс страны и бизнеса, с целью воплотить в жизнь национальные, международные, масштабные и локальные, общественно важные планы.

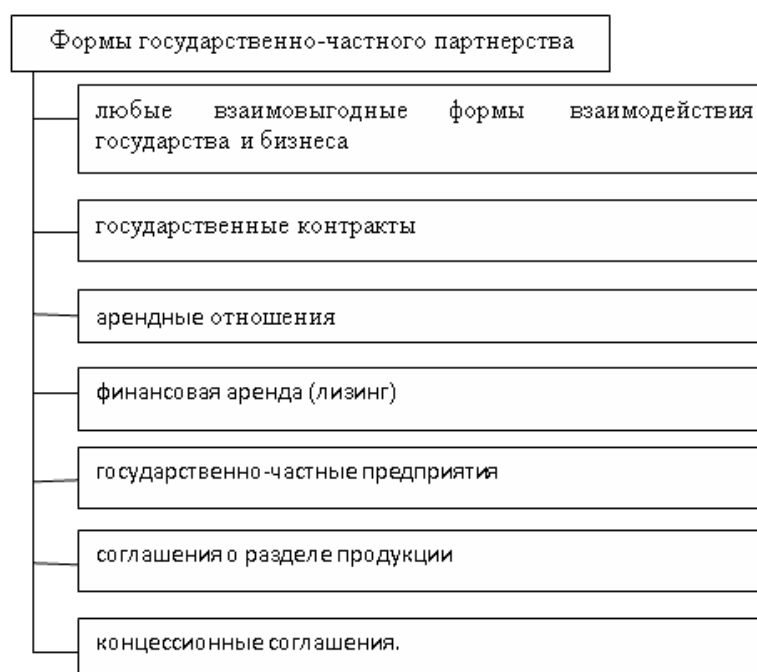


Рис. 6. Формы государственно-частного партнерства

Концессию называют наиболее развитой, перспективной и комплексной формой государственно-частного партнерства. В отличие от других форм партнерства, она носит долгосрочный характер, это может позволить взаимодействующим сторонам осуществ-

лять стратегическое планирование своей деятельности (рис.5).

В России впервые в законодательстве понятие государственно-частного партнерства появилось в «Законе Санкт-Петербурга от 25.12.2006 №627-100 «Об участии Санкт-



Петербурга в государственно-частных партнерствах». К настоящему времени подобные законы приняты в 69 субъектах РФ, однако большая их часть является декларативными документами. Помимо региональных актов, регламентируют сферу государственно-частного партнерства Федеральный закон от 21.07.2005 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». К государственно-частному партнерству относится и Федеральный закон РФ от 22.07.2005 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ». Все эти нормативно-правовые акты покрывают не все возможные формы государственно-частного партнерства.»

Принятие федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» (Проект N 238827-6 Дата внесения в ГД РФ: 13.03.2013) сделает более прозрачным взаимодействие государственных компаний с частными партнерами в рамках крупных инфраструктурных проектов.

Законодательная база государственно-частного партнерства – это свод законов, в которых регламентируются взаимоотношения государственно-частных партнеров.

В России государственно-частного партнерства работает и без проработанной законодательной базы: на начало 2015 года в России было запущено и реализовано порядка 595 проектов [Федеральный информационный портал, 2015].

Целью создания Информационной системы считается обеспечение членов рынка актуальной и правдоподобной информацией о развитии устройств государственно-частного партнерства и о планах, которые реализуются на базе государственно-частного партнерства в субъектах РФ.

Развитие государственно-частного партнерства характеризуется совокупностью следующих факторов:

существует большой задел по исполнению проектов государственно-частного партнерства на территории субъекта РФ.

институциональная среда достаточно развита для управления проектами государственно-частного партнерства.

Высокий уровень инвестиционного потенциала региона.

На начало 2014 года институциональное развитие государственно-частного партнерства можно охарактеризовать как прошедшее стадию апробации и становления в регионах РФ и требующее дальнейшего стимулирования и нормативного закрепления со стороны государства.

По состоянию на начало 2017 года в Российской Федерации прошли стадию принятия решения о реализации 2446 инфраструктурных проектов, предусматривающих привлечение частных инвестиций на принципах ГЧП

Эффективное использование ГЧП в российской экономике приведет к существенному развитию эффективно функционирующей инфраструктуры, что в свою очередь приведет к повышению деловой активности хозяйствующих субъектов страны (табл. 1).

Таблица 1 Эффективность использования государственно-частного партнерства

Показатель	Характеристика
Экономика	Интенсивное развитие инфраструктуры Ускорение темпов обновления ОПФ Повышение качества, использования и управления за счет инновационных решений и компетенций частных партнеров Более открытый доступ к частным инвестициям Улучшение качества производимой продукции и оказываемых услуг Уменьшение бюджетных затрат и возможность перераспределения ресурсов
Государство	Уменьшение затрат на социально значимую инфраструктуру Снижение рисков, в том числе и финансовых за счет передачи их части частному партнеру Открытый доступ к частным инвестициям Увеличение гарантий и надежности государственных инвестиций
Бизнес	Гарантированная рентабельность Защищенность инвестиций Самостоятельность в принятии оперативных решений

Однако необходимо выделить те факторы, которые не дают более эффективно реализовать все возможности и использовать все формы ГЧП. Этими факторами являются:

Отсутствует единое законодательно закрепленное определение и подходы к реализации государственно-частного партнерства. Результатом этого является недопонимание трактовки данного понятия и различного понимания путей взаимодействия у сторон партнеров.

Отсутствует возможность получения прав собственности на объекты соглашения о государственно-частном партнерстве частным партнером. Результатом этого является ограничение частного инвестора в привлечение заемного финансирования, так как законодательство запрещает передавать объект проекта в залог.

В законодательстве отсутствует правовой механизм выделения бюджетных денежных средств для долгосрочных комплексных проектов

отсутствуют законодательные основы, которые бы обеспечивали гарантии частному партнеру со стороны государственного партнера.

Концессия по-прежнему остается основной формой реализации проектов ГЧП в России. Более 2200 инфраструктурных проектов уже реализуются и будут реализованы в форме концессионного соглашения.

В целях более эффективного использования и развития государственно-частного партнерства рекомендуется:

на территории РФ установить единую систему понятий и категорий в области государственно-частного партнерства.

четко сформулировать права и обязанности органов власти правительства РФ, регионов и муниципальных образований, и частного партнера при реализации проектов в рамках государственно-частного партнерства.

определить схему финансирования, эксплуатации и технического обслуживания объекта соглашения партнеров.

определить права и защитить интересы частных предпринимателей и кредиторов.

устранить препятствия и определить перспективные направления развития государственно-частного партнерства.

### Список литературы

1. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 N 224-ФЗ
2. Калина А.В. Анализ существующих проблем развития государственно-частного партнерства в России и разработка рекомендаций по их решению // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=15553> (дата обращения: 18.07.2017).
3. Сивакова С.Ю. Государственно-частное партнерство как форма реализации инвестиционной деятельности в регионе // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/122EVN215.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/122EVN215
4. Государственно-частное партнерство в России. – М., Центр развития государственно-частного партнерства, 2013 год.
5. Федеральный информационный портал «Инфраструктура и государственно-частное партнерство в России» [Электронный ресурс] - <http://pppi.ru/>

# ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Иванюк М. А.,

*Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации*

**Аннотация:** Автор рассказывает о методике формировании инвестиционного портфеля страховой организации. Предложения, сделанные в статье, дают возможность выбора верного пути при формировании портфеля, тем самым повышения доходности и прибыльности организации. Статья будет интересна менеджменту организации.

**Ключевые слова:** страхование; страховщик; инвестиции; оценка; результат.

## FORMATION OF THE INVESTMENT PORTFOLIO OF THE INSURANCE COMPANY

Ivanyuk M. A.,

*Financial University under the Government of the Russian Federation*

**Abstract:** The author talks about the methodology for forming the investment portfolio of an insurance company. The proposals made in the article provide an opportunity to choose the right path when forming a portfolio, thereby increasing the profitability and profitibility of the organization. The article will be of interest to the management of the organization.

**Keywords:** insurance; insurer; investments; grade; result.

В рамках собственного функционирования любой страховщик обладает как определенной суммой активов, так и суммой страховых резервов (обязательств), а также собственным капиталом. Сумма активов включает целый ряд характеристик, таких как сроки и валюта вложений, ликвидность активов, их доходность и связанный с ее обеспечением риск. Совокупность страховых резервов и собственного капитала включает такие характеристики, как срок их привлечения, затратность, валюта обязательств, а также риск[1].

Основой для формирования ресурсов страхового учреждения, направляемых на осуществление инвестирования, выступают и страховые резервы, и собственный капитал. За инвестиционные ресурсы необходимо платить, поэтому любая страховая компания предполагает получить такую прибыль от инвестиционной деятельности, которая превышала бы стоимость и привлеченного,

и собственного капитала.

Стоимость ресурсов, используемых для осуществления инвестиций, выражается в уровне затрат, связанных с обладанием этими ресурсами, выраженном в виде годовой ставки процента[2].

Собственный капитал страховщика представляет собой совокупность уставного и добавочного капитала, а также нераспределенной прибыли и иных не страховых резервов и фондов.

Каждый акционер, вкладывая свои средства в ту или иную страховую организацию, предполагают получение определенного дохода на вложенные ресурсы[3]. Поэтому прибыльность акционерного капитала должна быть не менее уровня прибыльности наименее рискованных финансовых инструментов, но, однако, с поправкой на риск, соответствующий общему риску вкладов в акционерный капитал страховщика:

$$R = R_f + b * (R_m - R_f) + S_1 + S_2 + C, \quad (1)$$

где  $R$  – стоимость акций (акционерного капитала) страховщика;

$R_f$  - доходность безрисковых инструментов;

$b$  - коэффициент, измеряющий системный риск, обусловленный социально-экономическими и политическими процессами внутри страны;

$R_m$  - усредненный показатель прибыльности акционерного капитала для группы страховщиков;

$S_1$  - премия за риск для предприятий малого бизнеса;

$S_2$  - премия за риск для отдельной компании;

$C$  - страновой риск.

Следует заметить, что параметры  $S_1$ ,  $S_2$ ,  $C$  определяются на основе оценок экспертов.

Акционерная прибыль представляет собой сумму увеличившегося курса акций компании и выплачиваемых в конце года дивидендов. При этом надо учитывать, что любая компания обязана выплачивать дивиденды лишь по привилегированным акциям, которые являются по сути минимумом стоимости акционерного капитала относительно данных акций. В свою очередь, доход от роста курса акций и дивиденды по простым акциям компании могут быть рассчитаны в соответствии с формулой (1), с помощью которой можно оценить совокупную стоимость акционерного капитала[4].

За счет переоценки основных фондов страховщика формируется добавочный капитал, который фактически не связан какими-либо обязательствами, так как его стоимость равна нулю. Тем не менее, страховая компания может использовать добавочный капитал для наращивания уставного капитала, что обуславливает потребность в его оценке с учетом привлеченных дополнительных средств.

Нераспределенный доход организации формально не подвержен обязательствам по различным выплатам, но он может быть вложен в уставный капитал или выплачен в виде дивидендов. Поэтому стоимость прибыли, которая не распределена, равна цене уставного капитала, рассчитываемой в соответствии с формулой (1).

Стоимость не страховых резервов и фондов также освобождается от выплат и равняется нулю[5].

Остальная часть инвестиционных ресурсов страховщика складывается из страховых резервов, связанных с накопительными и рисковыми видами страховой деятельности. Поскольку премия по страхованию, связанному с рисковыми видами, не предполагает обязательств, связанных с выплатой клиентам дохода от инвестирования, величина этих ресурсов также принимается за ноль. Однако в соответствии с договорами по рисковому накопительному страхованию предусматривается выплата так называемого технического процента, представляющего собой минимальную норму доходности[6]. Техническая процентная ставка содержится в размере ставки премии по страхованию посредством ее дисконтирования и выступает в качестве обязательства для страховщика и как минимум стоимости привлекаемых им ресурсов. В теории данная величина должна равняться прибыли по рыночным активам с минимальным риском, которые может использовать страхователь[7]. С целью повышения привлекательности определенного продукта страховщик может привлекать страхователя к участию в получении дохода посредством выплат ему различных бонусов для того чтобы обеспечить норму прибыли, сравнимую с другими видами вложения средств, которую можно оценить в соответствии с формулой (1).

В этой связи, прибыль страховщика от инвестирования должна превышать либо равняться стоимости инвестиционного капитала, оценить который можно в соответствии с формулой средней стоимости его пассивов:

$$ER_{av} = (CS * dcs + Spr * dpr + Tlife * dlife) * 100, (2)$$

где  $ER_{av}$  - средневзвешенная цена инвестиционных ресурсов;

$CS$  - сумма стоимости акционерного, добавочного и дополнительного капитала, предназначенного для увеличения уставного капитала, бонусных выплат клиентам и нераспределенного дохода;

$Spr$  - цена привилегированных акций;

$Tlife$  - стоимость резервов, связанных со страхованием жизни (ставка технического процента);

$d$  - доля ресурсов для инвестирования определенного вида.

Для того чтобы можно было сопоставить цену инвестиционных вложений в сфере

страхования с другими областями инвестирования в РФ следует осуществить корректировку формулы (2) на действующие ставки налогообложения:

$$ERav = (CS*(100/100-tp_r)*dcs + Spr * dpr (100/100-tp_r) + Tlife * dlife) * 100, (3)$$

где  $tp_r$  - действующая налоговая ставка на прибыль организации.

Такая корректировка демонстрирует увеличение по факту цены пассивов, что обуславливает необходимость получения страховщиком большей доходности активов при осуществлении инвестирования.

В результате сравнения стоимости инвестиционных ресурсов страховщика [8] с ценой ресурсов, привлекаемых для инвестирования в банковской сфере, возникает проблемная ситуация следующего содержания. При осуществлении банками выплат по вкладам цена привлеченных ресурсов рассчитывается без учета коэффициента по налогам из-за существующего вычета стоимости процентов из базы налогообложения. Организации, осуществляющие деятельность на страховом рынке, могут сократить базу налогообложения лишь на техническую процентную ставку, не всегда характеризующую реальную величину дохода при отсутствии риска, что обусловлено тем обстоятельством, что страховые компании лишены возможности оперативного изменения ставки тарифов и, соответственно, нормы прибыли. Практика страхования за рубежом предусматривает решение этой ситуации посредством участия клиентов в доходах страховщика. Но действующее законодательство РФ в сфере налогообложения предусматривает корректировку суммы выплат со стороны страховой организации страхователям с учетом действующей налоговой ставки. Поэтому, в целях повышения собственной конкурентоспособности, страховщики должны получать прибыль от размещенных инвестиционных ресурсов выше, чем у банков. Но инструменты страховых организаций в большей степени ограничены с точки зрения получения прибыли на инвестиции, по сравнению с инструментарием банковского сектора. В этой связи, проблемы налогообложения страховщиков, требуют углубленного анализа[9].

Исследование рыночной цены пассивов страховщика и их соответствия прибыльности активов от их инвестирования спо-

собствует выявлению другой причины низкой конкурентоспособности отечественных продуктов по страхованию жизни и в целом сектора экономики, связанного со страховой деятельностью, что обуславливает задачу изменения налогового законодательства, касающегося размещения инвестиционных ресурсов страховщиков.

Далее целесообразно рассмотреть другие характеристики, демонстрирующие соответствие активов страховщиков возложенным на них обязательствам.

Так как главной задачей формирования и применения страхового фонда является полное выполнение страховщиком собственных обязательств в случае их возникновения, возникает потребность размещения страховых резервов с учетом сроков, валюты обязательств и выплачиваемых сумм.

Выполнение данного принципа предполагает, что длительные обязательства страховщика необходимо вкладывать в активы долгосрочного характера, а краткосрочные обязательства должны размещаться в краткосрочные активы.

Страховые компании, заключающие договоры накопительного страхования, в теории могут распределять активы соответственно с продолжительностью своих обязательств, но для этого страховщики должны обладать таким финансовым инструментарием, который обеспечит на протяжении определенного периода стабильный доход по ставке, не ниже технического процента. Практика же свидетельствует об отсутствии такого инструментария на отечественном рынке, что выступает существенным препятствием для роста количества долгосрочных договоров страхования жизни[10].

Страховые компании, осуществляющие рисковое страхование, как правило, обладают краткосрочными обязательствами на период до 1 года, поэтому базой для их инвестиционных вложений являются краткосрочные активы. Но главная проблема этих страховщиков состоит в том, что им сложно определить момент востребования денежных средств. Важным моментом для страховщика в этом случае является способность оплаты всех счетов при возникновении момента платежей, т.е. ее ликвидность, которая обеспечивается:

а) потоком денежных ресурсов, включаю-

щих доходы от инвестиций (дивиденды, проценты), а также страховые платежи;

б) доходами от реализации активов инвестирования.

Денежный поток у устойчиво функционирующего страховщика чаще всего вполне достаточен для погашения ежедневной ликвидности. Но при возникновении необходимости больших возмещений по страховым случаям важно обладать ликвидными активами. Ликвидность для активов, используемых для инвестирования, предполагает наличие возможности их скорейшей реализации без каких-либо денежных потерь.

Ликвидные инвестиционные активы должны обладать следующими характеристиками, т.е. они должны:

1. Иметь возможность быстрого обращения в деньги.

2. Обладать стабильными ценами, т.е. при обращении в деньги их цена не должна существенно снижаться.

3. Иметь обратимый характер, т.е. иметь возможность возмещения первоначальных инвестиций с минимумом риска.

Следует при этом отметить, что, как правило, высоколиквидные активы обладают низким доходом, однако выплаты по рисковому страхованию, как уже было отмечено, не должны зависеть от инвестиционного дохода, т.е. они должны в большей степени обеспечивать ликвидность, а не доход.

Для страховщиков, имеющих обязательства по накопительному страхованию, ликвидность активов менее значима по сравнению с доходом, вследствие чего наличие очень ликвидных активов у данной страховой организации может способствовать снижению ее прибыльности и затруднению выполнения собственных обязательств. Поэтому относительно параметров ликвидности и доходности определение активов для инвестиционного портфеля организаций, реализующих накопительное страхование, значительно отличается от активов, используемых компаниями, осуществляющими страхование рискованного характера, и должно смещаться в пользу показателя доходности[11].

Соответствие валюты принятых на себя обязательств относительно валюты активов инвестирования выступает другим важным принципом в страховании. В странах, где высок уровень инфляции (в частности, и в

России), до сих пор пользуется популярностью заключение договоров страхования в валютном эквиваленте. При таком подходе страховщик должен обладать возможностью размещения собственных резервов в необходимой валюте, или же локализовать валютный риск, застраховав его, приобретая фьючерсный контракт на поставку валюты. В этом случае организация размещает рублевые ресурсы в соответствии со сроками валютного контракта.

Принятие валютных обязательств вынуждает страховую организацию брать на себя помимо страхового и валютный риск, способный оказать негативное влияние на деятельность компании. В связи с этим, как представляется, при заключении договоров страхования, имеющих валютное покрытие, страховщик должен иметь пользоваться инструментами, способствующими преодолению риска девальвации, что предполагает наличие развитого рынка ценных бумаг и валютного рынка, а также рынка валютных фьючерсов[12]. Представляется важным, кроме того, наличие законодательства, позволяющего страховщикам проводить операции на вышеуказанных рынках.

В процессе функционирования страховая организация часто сталкивается с иными рисками не страхового характера, которые могут воспрепятствовать осуществлению выплат по обязательствам страховщика. Наиболее существенными рисками в данном случае выступают:

а) риск изменения ликвидности инвестиционных активов;

б) риск снижения ставок процента (падения уровня цен);

в) риск финансового посредника.

Риск изменения ликвидности напрямую связан с категорией инвестиционного актива и конъюнктурой финансового рынка. Снижение риска изменения ликвидности ограничено параметром доходности.

Риск процентных ставок возникает при превышении процентов по страховым обязательствам над ставками процента по конкретным активам, что оказывает негативное влияние на платежеспособность организации и обуславливает потребность управления страховщиком данным видом риска. Основным инструментом управления риском процентных ставок выступает обеспе-

чение разницы между средневзвешенной процентной ставкой активов, и средневзвешенной ставкой по обязательствам[13]. Чем выше разница между данными ставками, тем ниже процентный риск. Однако существуют параметры, ограничивающие возможность сокращения риска процентной ставки, обусловленные ликвидностью и доходностью. Активы, связанные с высоким уровнем риска, как правило, не обладают необходимой ликвидностью.

Риск неисполнения обязательств финансовым посредником, который может присутствовать у страховщика, осуществляющего инвестирование, является особым видом риска. Он является характерным для России из-за особенностей нормативных и законодательных актов и, как свидетельствует практика, проявляется наиболее отчетливо при возникновении кризисных явлений в банковской системе. Этот вид риска мало устраняем, что обуславливает возможность потери инвестированных ресурсов страховщиком из-за банкротства финансового посредника[14].

Таким образом, параметры собственного капитала и обязательств страховщика влияют на состав инвестиционных активов, выбираемых страховой организацией.

Определение конкретных активов, соответствующих принципам ликвидности, доходности, диверсификации и надежности свидетельствует о следующем:

1. Сравнение активов страховщика и их доходности со стоимостью его пассивов объясняет важнейшую причину низкой конкурентоспособности долгосрочных продуктов страхования жизни, которая обусловлена разницей в налогообложении страховых компаний и банковских учреждений.

2. Выполнение следующего инвестиционного принципа, предполагающего соответствие сроков обязательств и вложения активов, что наиболее важно при осуществлении операций, связанных со страхованием жизни, является невыполнимым в России в силу отсутствия финансового инструментария долгосрочного характера, что обуславливает необходимость смены страховщиками пассивных инвестиционных стратегий на активные.

3. При формировании портфеля инвестиционных ресурсов страховая компания в соответствии с определенным видом вложений

сталкивается с потребностью в достижении целей различного характера, что требует достижения принципа оптимальности при выборе активов и обуславливает потребность повышения качества функционирования страховщиков на основе совершенствования формирования их инвестиционного портфеля.

4. Конфликтность инвестиционных целей страховой организации имеет объективный характер и главным принципом разрешения данного противоречия выступает именно портфельное инвестирование, т.е. диверсификация размещения активов.

Важной целью диверсификации активов (портфельного инвестирования) является достижение совокупностью вложенных ресурсов синергетического эффекта, которого невозможно было бы достигнуть при вложении в какой-либо один актив.

Повышение качества функционирования страховой организации на основе совершенствования формирования портфеля ее ресурсов для инвестирования предполагает осуществление двух этапов:

1. Макроэкономический уровень формирования структуры инвестиционного портфеля, т.е. выбор определенного финансового инструментария и распределение ресурсов между его различными средствами с учетом усредненных характеристик.

2. Микроэкономический уровень формирования структуры инвестиционного портфеля, т.е. выбор активов с наиболее выгодными параметрами конкретного вида, отвечающих целям инвестирования и способствующих повышению качества управления инвестиционным портфелем[15].

Так как осуществление данных этапов предполагает наличие конкретных типов и видов активов, представляется целесообразным дать определение данным категориям.

Тип актива (финансового инструмента) - это средство достижения инвестиционных целей, имеющее конкретные параметры как выпуска, так и обращения, т.е. определенного эмитента, даты выпуска и погашения, условия получения инвестиционного дохода, номер регистрации и др.

Вид актива (финансового инструмента) - это группа средств достижения инвестиционных целей, обладающая конкретными

параметрами обращения и выпуска: условия получения инвестиционного дохода, наличие определенных прав инвестора и др.

Представляется целесообразным в данной работе проанализировать первый этап повышения качества функционирования страховой организации на основе совершенствования формирования портфеля ее ресурсов для инвестирования.

Для реализации задачи повышения качества деятельности компании, в том числе в части формирования портфеля инвестиционных ресурсов, надо осуществить следующие шаги:

1. Четко описать параметры каждого финансового инструмента в отдельности и в целом всего портфеля (т.е. точно описать способы определения конкретных показателей и их доходности, а также ликвидности и надежности инвестиционных активов).

2. Осуществить прогнозирование динамических изменений данных показателей на среднесрочную перспективу.

Первое действие данной задачи уже было исполнено в рамках настоящего параграфа. Второй этап представляется более трудоемким и предполагает использование двух подходов:

а) эвристического, предполагающего приблизительный прогнозный анализ динамики каждого актива и осуществление, на данной основе, фундаментального и технического анализа структуры портфеля;

б) статистического, предполагающего распределение вероятностей доходности отдельно каждого инструмента и всего портфеля.

Сегодня известен целый ряд теоретических подходов к портфельному инвестированию (диверсификации активов), но многие из них неприемлемы в отечественных условиях. В большей степени применимой представляется модель, предложенная американским ученым Гарри Марковицем, особенно на этапе формирования общей инвестиционной стратегии. В соответствии с его подходом, при принятии решения об инвестировании нет необходимости оценивать все возможные портфели, но достаточно проанализировать конкретное число оптимальных портфелей с точки зрения их риска и доходности, т.е. модель портфельного инвестирования Г. Марковица, впрочем, как и целый ряд других

теорий диверсификации активов, применяет два основных показателя для их анализа. В рамках данной концепции принято положение о том, что ожидаемая прибыльность финансовых активов в конечном итоге будет соответствовать уровню их ликвидности.

Превалирующей целью для каждого инвестора выступает определение оптимального сочетания активов, обеспечивающих качество инвестиционного портфеля, а также выбор вектора весов, способных обеспечить необходимую результативность целей инвестирования, задаваемых функцией полезности. В связи с тем, что цели вложения ресурсов напрямую связаны с источниками средств, задействованных для инвестирования, представляется целесообразным определить функцию полезности для субпортфелей, созданных посредством использования каждого из данных источников, среди которых:

а) ресурсы, полученные за счет договоров страхования жизни;

б) ресурсы по страхованию иному, чем страхование жизни (в том числе резерв на обеспечение предупредительных мероприятий);

в) собственные ресурсы страхового учреждения.

Показателем создания субпортфеля, источником ресурсов для которого выступают премии по договорам страхования жизни, выступает максимизация доходности при приемлемом риске.

Главной задачей, решение которой должен найти страховщик в процессе общей оптимизации портфеля - создать оптимальный субпортфель на основе собственных средств.

Следует констатировать, что с учетом специфики деятельности организаций на рынке страховых услуг и в соответствии с принципом диверсификации активов (портфельного инвестирования), возможно достижение задачи повышения качества функционирования страховых компаний на основе формирования их портфеля инвестиционных ресурсов, с учетом достижения их необходимой доходности, ликвидности и уровня риска. Как представляется, предложенный подход обеспечит для страховой организации возможность оперативного реагирования на турбулентности финансового рынка и в целом экономической конъюнктуры, вы-



зовет потребность анализа каждого решения в области инвестирования, создаст мотивацию для осуществления инвестиционной деятельности для каждого страховщика при одновременном повышении ответственности за ее результаты.

Таким образом, в связи с потребностью в достижении страховыми компаниями в рамках осуществления инвестиционных вложений конкретных целей и необходимо-

стью формирования портфеля инвестиционных ресурсов при соблюдении принципа оптимальности, представляется целесообразным проанализировать особенности обеспечения качества функционирования страховщиков на основе совершенствования управления их инвестиционным портфелем с учетом использования пассивных и активных стратегий инвестирования.

### Список литературы

1. Соколов, А. П. О новой форме развития системы управления организацией при реализации проектов / А. П. Соколов // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. – Т. 10. – № 3. – С. 60-64.
2. Соколов А.П., Тарасов А.А., Тынчерова В.Р. Учет затрат на производство продукции учреждений УИС. Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № Т13. С. 1186-1190.
3. Соколов А.П. Формирование системы устойчивого развития промышленных предприятий. Московский экономический журнал. 2017. № 4. С. 33.
4. Соколов, А. П. Формирование системы устойчивого развития промышленных предприятий / А. П. Соколов // Московский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 33.
5. Аксенов, И. А. Система цифровой маркировки и прослеживаемости товаров в Российской Федерации / И. А. Аксенов // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 17-20. – DOI 10.47576/2712-7516\_2020\_3\_17.
6. Зайцева, С. С. Взаимодействие с поставщиками и клиентами: новые требования в цифровой экономике / С. С. Зайцева, Т. О. Шалимова, Н. Н. Ползунова // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 21-24. – DOI 10.47576/2712-7516\_2020\_3\_21.
7. Братко, И. В. Контрактная система и ее значение в повышении уровня конкурентоспособности предприятий топливно-энергетического комплекса / И. В. Братко // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 25-32. – DOI 10.47576/2712-7516\_2020\_3\_25.
8. Коробеев, А. И. Преступность в современной России как внутренний вызов развитию государства / А. И. Коробеев // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 33-40. – DOI 10.47576/2712-7516\_2020\_3\_33.
9. Голощапов, А. Н. Общая характеристика и алгоритм проведения внутреннего аудита системы менеджмента качества организации / А. Н. Голощапов, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 5(28). – С. 244-248.
10. Кулхард, Г. Д. Система разработки, принятия и исполнения управленческих решений на промышленном предприятии / Г. Д. Кулхард, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 5(34). – С. 601-608.
11. Романцова, Т. В. Организационно-экономические и методические аспекты реализации и оценки результатов инновационно-инвестиционных проектов в сельскохозяйственном производстве на уровне региона (муниципального района) / Т. В. Романцова, И. В. Рыжов, А. Е. Кротов // Репутациология. – 2016. – № 4(42). – С. 17-25.
12. Теория управления : Учебник / Н. И. Астахова, Г. И. Москвитин, О. В. Барбашина [и др.]. – 1-е изд.. – Москва : Издательство Юрайт, 2015. – 375 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-4737-3.

13. Роль государства в управлении функционированием и развитием предприятий оборонно-промышленного комплекса / С. С. Чеботарев, В. С. Чеботарев, Б. В. Проскурин, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 4(105). – С. 41-45.
14. Рыжов, И. В. Анализ актуальных направлений привлечения инвестиций на отечественные предприятия / И. В. Рыжов, Е. Д. Сахончик // Финансы и кредит. – 2003. – № 24(138). – С. 24-35.
15. Романишина, Т. С. Социокультурные проекты как элемент стратегического развития городов / Т. С. Романишина, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 3(26). – С. 174-176.

## ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ ПРИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

**Березова А. Д.,**

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации*

**Аннотация.** В статье рассматривается вопрос постановки целей и задач при маркетинговых исследованиях. Исследования в области маркетинга, продвижения товаров, работ услуг всегда являются важными и от правильности составления задач получается соответствующий результат, который поможет менеджменту в продвижении продукции.

**Ключевые слова:** маркетинг; оценка; исследование; конкуренция; продвижение товара.

## SETTING GOALS AND OBJECTIVES IN MARKETING RESEARCH

**Berezova A. D.,**

*Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation*

**Abstract.** The article deals with the issue of setting goals and objectives in marketing research. Research in the field of marketing, promotion of goods, work of services is always important, and from the correct formulation of tasks, an appropriate result is obtained that will help management in promoting products.

**Keywords:** marketing; grade; study; competition; product promotion.

Ясное, четкое изложение проблемы является ключом к проведению успешного маркетингового исследования.

При проведении маркетинговых исследований сталкиваются с двумя типами проблем: проблемы управления маркетингом и проблемы маркетинговых исследований. Первые появляются в двух случаях. Во-первых, когда возникают симптомы не достижения целей маркетинговой деятельности. Во-вторых, существует вероятность достижения целей, однако менеджеру надо выбрать такой курс действий, который даст возможность в полной мере воспользоваться благоприятными обстоятельствами [1].

Проблемы маркетинговых исследований определяются требованиями предоставления руководителям и специалистам по маркетингу соответствующей, точной и непредвзятой информации, необходимой для решения проблем управления маркетинго-

вой деятельностью [2].

Формулирование проблем управления маркетингом осуществляется в очень сжатой форме (не более нескольких предложений) с учетом следующего:

указываются компания, подразделения компании и руководители, которые должны принять участие в исследовании;

излагаются симптомы проблем;

излагаются возможные причины этих симптомов;

формулируются предполагаемые направления использования маркетинговой информации;

Формулирование проблем маркетинговых исследований проводится в три этапа:

выбор и четкое определение содержания параметров, подлежащих исследованию;

определение взаимосвязей;

выбор моделей.

Сущность влияния различных факторов

обусловлена всесторонним пониманием, которое приведет к правильному решению логики взаимно обусловленных действий, к поставленной проблеме.



Рисунок 1 - Факторы формирования проблемы

Практика показывает, что проблему не констатировать, а прогнозировать на основе симптомов. Процесс определения проблемы включает ряд последовательных этапов [3].

Постановка проблемы. Постановка проблемы может определяться недостаточным знанием общетеоретических и конкретных вопросов, порождаться деятельностью самого предприятия и его конкурентами.

Объективная оценка ситуации во многом способствует ее успешному решению. Про-

блемы возникают под влиянием прогнозируемых и случайных, внешних и внутренних факторов. Необходимо оценить насколько реально решение проблемы [4]. В процессе ее конкретизации важно понять, какой информации недостаточно, и преобразовать в задачу, которую можно решить при наличии соответствующих условий, тогда исследования обеспечат поиск признаков, снижающих результативность коммерческой деятельности, как не отвечающих требованиям рынка.

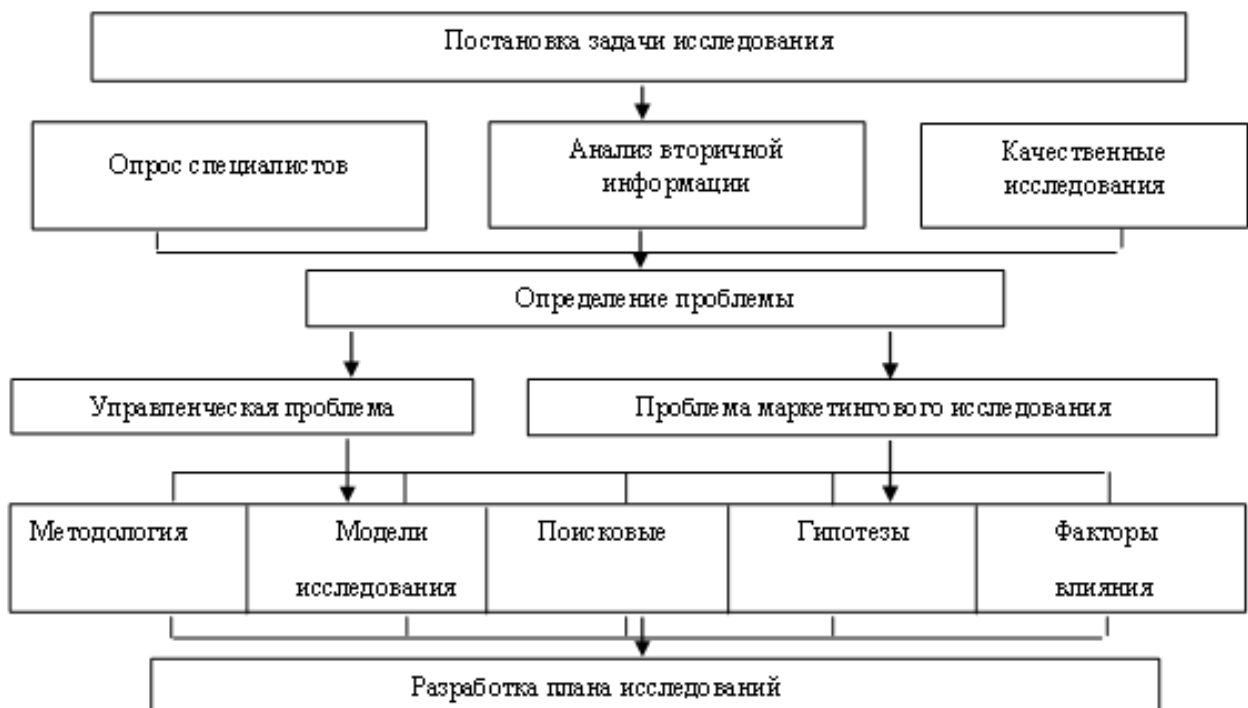


Рисунок 2 - Процесс определения проблемы

Формулирование целей маркетинговых исследований. В развитие решения поставленной проблемы целесообразно определить цели исследования, конкретизируя свои возможности по более эффективному решению тех проблем, которые определены. Постановка цели позволяет получить ответы на вопросы по использованию информации, ее значению, причинности явлений и возможных результатов [5].

Цели маркетинговых исследований вытекают из выявленных проблем, достижение этих целей позволяет получить информацию, необходимую для решения этих проблем. Они характеризуют тот информационный вакуум. Который должен быть ликвидирован для предоставления менеджерам возможности решать маркетинговые проблемы. Список целей, согласованных с менеджером, включает обычно несколько наименований.

Цели должны ясно и четко сформулированы, быть достаточно деятельными, должна существовать возможность их измерения и оценки уровня их достижения.

При постановке целей маркетинговых исследований задается вопрос: «Какая информация необходима для решения данной проблемы?». Ответ на этот вопрос определяет содержание целей исследования [6].

Цели могут быть поисковыми, казуальными и прогнозными. Поисковые цели служат предварительной оценке проблемы и формированию базы необходимой информации об объекте. Поисковые исследования позволяют формулировать новые идеи товара, варианты продаж и продвижения.

Казуальные цели предполагают оценку, в том числе тестовую, причинно-следственных связей, которые опосредствуют конкретное состояние объекта. Причем казуальные цели выражаются, как правило, в количественных характеристиках [7].

Прогнозные цели служат оценке возможного состояния объекта на будущий период.

Затем ведется выбор объекта исследований. Он зависит от того, что известно о проблеме. Какие цели требуют дополнительного изучения? Как на них найти ответы, с помощью каких исследований? В качестве основных объектов маркетинговых исследований принимают рынок, методы маркетинга, покупателей, конкурентов, партнеров, потенциал предприятия [8].

В соответствии с этим меняется характер исследований, которые могут быть внутренними и внешними, синдицированными (услуги постоянным клиентам с предоставлением данных подписчикам) и стандартизированными (по стандартным методикам), полевыми, аналитическими и специальными [9].

Исследования рынка, определение условий внешней среды функционирования предприятия является одним из ведущих направлений маркетинговых исследований. Без знания рынка, его потенциала в продажах, емкости, структуры, размещения и тенденций развития невозможно принять эффективные коммерческие решения [10].

Исследование потребителей проводится для уточнения сегментации и позиционирования рынка, выбора эффективной стратегии поведения. По результатам исследований дают характеристику потребителей для оценки комплекса мотивационных факторов, которые приводят к принятию решения о приобретении и применении товара, а также покупательских предпочтений и способов покупки. Исследуются конечные и промежуточные потребители, домохозяйства (семьи) и организации, все, кто связан с приобретением предоставленного на рынке товара [11].

Исследование конкурентов заключается в получении необходимых данных для обеспечения преимущества на рынке, поиска возможности сотрудничества с конкурентами, аналогично и косвенно связанных по потребительским свойствам товаров. Целью анализа является оценка ресурсного и коммерческого потенциала конкурентов, их сильных и слабых сторон, занимаемой доли рынка и эффективности маркетинговых действий [12]. Оцениваются сегменты конкурентов, развитие, товарные марки, имидж, расходы на маркетинг, продажи и доходы от деятельности. По результатам исследований делается выбор стратегии достижения выгодного положения на рынке: лидерства, следования за лидером, «фланговых атак», активных, пассивных и выжидательных действий.

При анализе партнеров оценивается инфраструктура рынка по поставкам ресурсов, финансовому обеспечению, возможные посредники (дистрибуция), транспортная сеть и др., которые позволяют эффективно действовать на избранных сегментах [13].

При исследовании возможностей товара изучают его новизну и конкурентоспособность в сравнении с другими, соответствие требованиям местного законодательства, способность удовлетворить настоящие и перспективные потребности и покупательские предпочтения потребителей.

Особое значение имеют маркетинговые исследования внутренних возможностей предприятия, которые включают оценку потенциала производства, системы организации и управления собственно маркетингом, а также сбытом продукции [14].

Потенциал предприятия исследуется с целью оценки его ресурсных маркетинговых

возможностей (финансовых, кадровых и материальных) адаптироваться к воздействию внешних факторов, эффективно противостоять конкурентам и максимально удовлетворять спрос.

Анализ маркетинга включает оценку информации о деятельности ведущих партнеров и конкурентов по использованию ими методов маркетинга [15]. Основной целью исследования является повышение эффективности предпринимательской деятельности на рынке товаров, оценка избранных сегментов и позиционирование товара, проводимых исследований рынка, стратегии, разработанных планов и контроля их реализации.

### Список литературы

- Дубровин И.А. Маркетинговые исследования: учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 276 с.
- Дубровин И.А. Маркетинговые исследования: учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 276 с..
- Соколов, А. П. О новой форме развития системы управления организацией при реализации проектов / А. П. Соколов // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. – Т. 10. – № 3. – С. 60-64.
- Соколов А.П., Тарасов А.А., Тынчерова В.Р. Учет затрат на производство продукции учреждений УИС. Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № Т13. С. 1186-1190.
- Соколов А.П. Формирование системы устойчивого развития промышленных предприятий. Московский экономический журнал. 2017. № 4. С. 33.
- Соколов, А. П. Формирование системы устойчивого развития промышленных предприятий / А. П. Соколов // Московский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 33.
- Семенихина, А. В. Действенные меры стабилизации экономической ситуации в России и их влияние на объем государственного и муниципального кредита и долга в период коронакризиса / А. В. Семенихина, О. И. Морозова, Н. С. Комиссарова // Индустриальная экономика. – 2021. – № 1. – С. 6-15. – DOI 10.47576/2712-7559\_2021\_1\_6.
- Долженко, И. Б. Факторы, влияющие на развитие международной торговли текстилем и одеждой / И. Б. Долженко // Индустриальная экономика. – 2021. – № 1. – С. 16-22. – DOI 10.47576/2712-7559\_2021\_1\_16.
- Лукьянова, М. Т. Актуальные аспекты формирования и использования финансовых результатов деятельности организации / М. Т. Лукьянова, В. А. Ковшов // Индустриальная экономика. – 2021. – № 1. – С. 23-28. – DOI 10.47576/2712-7559\_2021\_1\_23.
- Нефедова, К. А. Особенности формирования лояльности покупателей интернет-магазинов / К. А. Нефедова, И. И. Савельев, В. Е. Конюхова // Индустриальная экономика. – 2021. – № 1. – С. 29-36. – DOI 10.47576/2712-7559\_2021\_1\_29.
- Романцова, Т. В. Организационно-экономические и методические аспекты реализации и оценки результатов инновационно-инвестиционных проектов в сельскохозяйственном производстве на уровне региона (муниципального района) / Т. В. Романцова, И. В. Рыжов, А. Е. Кротов // Репутациология. – 2016. – № 4(42). – С. 17-25.

Теория управления : Учебник / Н. И. Астахова, Г. И. Москвитин, О. В. Барбашина [и др.]. – 1-е изд.. – Москва : Издательство Юрайт, 2015. – 375 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-4737-3.

Инновационная направленность и критерии развития современных экономических знаний / А. П. Бирюков, И. С. Брикошина, А. М. Лялин [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 6(107). – С. 814-817.

Sea ice evolution and internal wave generation due to a tidal jet in a frozen sea / E. G. Morozov, A. V. Marchenko, N. A. Marchenko [et al.] // Applied Ocean Research. – 2019. – Vol. 87. – P. 179-191. – DOI 10.1016/j.apor.2019.03.024.

Рыжов, И. В. Ретроспективный анализ взаимосвязи больших циклов конъюнктуры и преобразований в отечественной промышленности и сельском хозяйстве / И. В. Рыжов, А. В. Кучумов // Международные научные исследования. – 2016. – № 1(26). – С. 189-197.