

Научная статья / Research Article

УДК 330.322

DOI: 10.36718/2500-1825-2023-3-15-25

Юрий Владимирович Ерыгин¹, Дмитрий Викторович Еремеев^{2✉},
Зинаида Егоровна Шапорова³

^{1,2} Сибирский государственный университет науки и технологий им. М.Ф. Решетнева,
Красноярск, Россия

³ Красноярский государственный аграрный университет, Красноярск, Россия

¹ yuri_erygin@mail.ru

² eremeev.dmitriy@gmail.com

³ econom_dek@kgau.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ: СТРУКТУРА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ

В статье сделана попытка переосмысления содержания и сущности понятия экономического потенциала. Авторами предложено понимание экономического потенциала как результат взаимодействия ресурсно-производственного и рыночного потенциалов. В связи с этим была раскрыта их сущность и структура, определены формы и направления развития. Наряду с достигнутой величиной ресурсно-производственного и рыночного потенциалов предложено выделение их предельных изменений, вызванных как экстенсивными, так и интенсивными факторами, к числу которых отнесены инновационные факторы развития. Авторы вкладывают несколько иной смысл в понятие природы предельного потенциала. Так, если мы рассматриваем его относительно ресурсно-производственного потенциала, то он может быть представлен несколькими компонентами в зависимости от целей и условий, как функционирования, так и развития хозяйствующего субъекта. Он может иметь отрицательное значение, если происходит моральное (физическое) старение основных средств, технологий или продукта. То же самое происходит при сокращении рыночных возможностей продукта вследствие влияния различных внешних факторов. Благоприятная внешняя среда может позволить нарастить рыночные возможности продукта и обеспечить условия для роста ресурсно-производственного потенциала. В этом случае предельный потенциал будет положительным. Развитие, как правило, отождествляется с инновациями, формирующими инновационный потенциал. При этом они могут быть связаны как с продуктом, так и с технологиями, сырьем, системой управления или рынком. С целью последующей оценки выделенных элементов экономического потенциала раскрыто содержание понятия потенциала как возможностей, способностей и готовности экономической системы к осуществлению предельных изменений. Введение категории готовности в содержание понятия потенциала позволяет сформулировать требования к значениям предельных изменений в отношении выделенных элементов экономического потенциала, а также к сроку достижения ими требуемых величин. В статье сделан вывод о необходимости сбалансированности изменений ресурсно-производственного и рыночного потенциалов, обеспечивающих наиболее эффективное использование ресурсов при управлении экономическим потенциалом.

Ключевые слова: потенциал, коммерческая организация, элементы и компоненты потенциала

Для цитирования: Ерыгин Ю.В., Еремеев Д.В., Шапорова З.Е. Экономический потенциал: структура и экономическая сущность // Социально-экономический и гуманитарный журнал. 2023. № 3. С. 15–25. DOI: 10.36718/2500-1825-2023-3-15-25

Yuri Vladimirovich Erygin¹, Dmitry Viktorovich Ereemeev²✉, Zinaida Egorovna Shaporova³

^{1,2} Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk, Russia

³ Krasnoyarsk State Agrarian University, Krasnoyarsk, Russia

¹yuri_erygin@mail.ru

²eremeev.dmitriy@gmail.com

³econom_dek@kgau.ru

ECONOMIC POTENTIAL: STRUCTURE AND ECONOMIC ESSENCE

The paper attempts to rethink the content and essence of the concept of economic potential. The authors propose an understanding of the economic potential as a result of the interaction of resource-production and market potentials. In this regard, their essence and structure were revealed, the forms and directions of development were determined. Along with the achieved value of resource-production and market potentials, it is proposed to highlight their marginal changes caused by both extensive and intensive factors, which include innovative factors of development. The authors put a slightly different meaning into the nature of the limiting potential. So, if we consider it in relation to the resource and production potential, then it can be represented by several components, depending on the goals and conditions, both the functioning and development of an economic entity. It can have a negative value if there is a moral (physical) aging of fixed assets, technologies or products. The same thing happens when the market opportunities of a product are reduced due to the influence of various external factors. A favorable external environment can increase the product's market opportunities and provide conditions for the growth of resource and production potential. In this case, the limiting potential will be positive. Development, as a rule, is identified with innovations that form innovative potential. At the same time, they can be associated with the product and technologies, raw materials, management system or market. For the purpose of subsequent evaluation of the selected elements of economic potential, the content of the concept of potential is disclosed as opportunities, abilities and readiness of the economic system to implement extreme changes. The introduction of the category of readiness into the content of the concept of potential makes it possible to formulate requirements for the values of marginal changes in relation to the selected elements of economic potential, as well as for the time period for them to reach the required values. The study concludes that it is necessary to balance changes in resource-production and market potentials that ensure the most efficient use of resources in managing economic potential.

Keywords: potential, commercial organization, elements and components of potential

For citation: Erygin Y.V., Ereemeev D.V., Shaporova Z.E. Economic potential: structure and economic essence // Socio-economic and humanitarian journal. 2023. № 3. S. 15–25. DOI: 10.36718/2500-1825-2023-3-15-25.



Введение. Экономический потенциал является предметом многих исследований, связанных с вопросами инновационного менеджмента. В нашей работе сделана попытка переосмысления содержания и сущности данного понятия. Традиционно понимаемый многими специалистами экономический потенциал авторами предлагается отождествлять с ресурсно-производственным потенциалом [1, 2, 3]. При этом его структура совпадает со структурой традиционно понимаемого экономического потенциала. Мы также согласны с предложением разделения экономического потенциала на «достигнутый» и «предельный» [4]. Однако вкладываем несколько иной смысл в понятие природы предельного потенциала. Так, если мы рассматриваем его относительно ресурсно-производственного потенциала, то он может быть представлен несколькими компонентами в зависимости от целей и условий, как функционирования, так и развития хозяйствующего субъекта. То есть мы рассматриваем его как изменение ресурсно-производственного потенциала в процессе функционирования или развития объекта. Он может иметь отрицательное значение (рис. 1, показатель Δ_1), если происходит моральное (физическое) старение основных средств, технологий или продукта. То же самое происходит при сокращении рыночных возможностей продукта вследствие влияния различных внешних факторов, например, при уменьшении спроса на продукт в результате снижения его конкурентоспособности. Благоприятная внешняя среда может позволить нарастить рыночные возможности продукта и обеспечить условия для роста ресурсно-производственного потенциала. В этом случае предельный потенциал будет положительным (рис. 1, показатель Δ_2), однако вызванный этим рост ресурсно-производственного потенциала не является результатом развития хозяйствующего субъекта. Развитие, как правило, отождествляется с инновациями, формирующими инновационный потенциал. При этом они могут быть связаны как с продуктом, так и с технология-

ми, сырьем, системой управления или рынком.

Другим элементом экономического потенциала, как мы его понимаем, является рыночный потенциал. Не следует отождествлять рыночный потенциал с рыночным спросом на продукт. Рыночный спрос является результатом изменений рыночного потенциала, структура которого во многом повторяет структуру ресурсно-производственного потенциала. Он включает в себя возможности рыночной и институциональной инфраструктуры, финансовые возможности, а также способность их эффективного использования. В результате можно также предложить двухкомпонентную структуру рыночного потенциала: достигнутый и предельный уровень. Предельная величина рыночного потенциала (рис. 2, показатель Δ_3) также может иметь отрицательное значение при неблагоприятных внешних факторах или неэффективном его управлении.

Благоприятные внешние условия могут способствовать росту рыночного потенциала, однако это не является результатом развития рыночной инфраструктуры или рыночных отношений. Рыночные и управленческие инновации являются источником развития, формируют инновационный потенциал и направлены на изменение рыночного (предельного) потенциала в сторону его увеличения.

Результаты исследования и их обсуждение. Рассмотрим каждый составной элемент (ресурсно-производственный и рыночный потенциал продукта) отдельно, в том числе и возможные изменения во времени под воздействием различных факторов.

Графическая интерпретация ресурсно-производственного потенциала продукта (РПП) и динамика его изменения показана на рисунке 1. Вышеприведенные рассуждения в формализованном виде можно представить в виде математических зависимостей, характеризующих направление и величину предельных изменений РПП, в том числе ПП – предельного потенциала. Если имеем увеличение РПП в результате изменения ПП, то тогда предельный потенциал

можно записать следующим образом (на рис. 1 соответствует величине $\Delta 2$):

$$\text{ППр} = \text{ИПр} + \text{ПЭр}. \quad (1)$$

Под ПЭр понимаем такой потенциал, который сформирован за счет экстен-

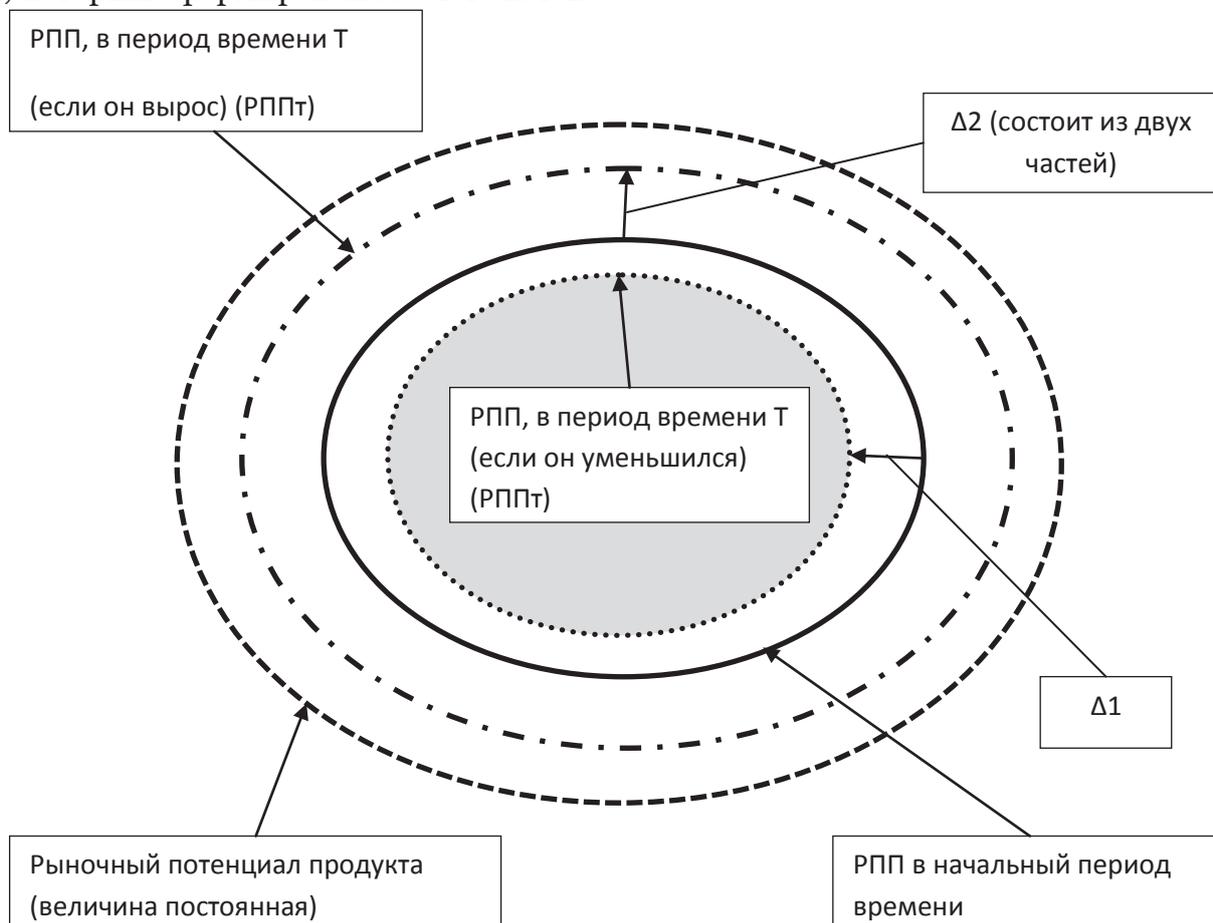


Рис. 1. Схема изменения ресурсно-производственного потенциала продукта во времени под воздействием отдельных факторов

Под ИПр понимаем инновационный потенциал развития РПП, достигаемый за счет реализации интенсивных факторов, например, разработка и внедрение в деятельность предприятия новой технологии, связанной с производством продукта.

Возможна ситуация, когда ПП имеет тенденцию к снижению. На рисунке 1 это соответствует величине $\Delta 1$. При этом выражение для определения величины ресурсно-производственного потенциала в конечный момент времени Т имеет вид

$$\text{РПП}_0 \pm \text{ППр}_T = \text{РПП}_T, \quad (2)$$

сивных факторов. В качестве примера приведем такую ситуацию: введение дополнительных рабочих смен на производстве привело к физическому повышению объема производимой продукции.

где РПП_0 – величина РПП в начальный момент времени;

ППр_T – величина предельного потенциала РПП в момент времени Т;

РПП_T – величина РПП в момент времени Т.

В качестве выводов можно отметить, что, исходя из направления изменения ПП, существуют два возможных варианта системы, характеризующей экономический потенциал продукта.

1. Положительное изменение ресурсно-производственного потенциала продукта. На рисунке 1 движение в диапазоне $\Delta 2$.

Благодаря усилиям предприятия, происходит прирост ресурсно-производственного потенциала за счет реализации имеющегося в начальный момент времени инновационного потенциала продукта. Считаем, что такое развитие РПП является наиболее благоприятным для предприятия.

Также возможен рост РПП за счет экстенсивных факторов. В качестве примера можно привести рост за счет ввода в эксплуатацию нового (более производительного) оборудования, занятого на выпуске продукта, что в конечном итоге приведет к физическому повышению количества выпускаемых изделий.

2. Отрицательное изменение ресурсно-производственного потенциала продукта. На рисунке 1 движение в диапазоне $\Delta 1$.

Данное изменение возможно за счет сокращения используемых ресурсов, необходимых для производства продукта на предприятии. Такое изменение может происходить за счет снижения производительности труда вследствие износа оборудования (физического и морального), отсутствия доступных материальных ресурсов, в том числе комплектующих (оцениваются по цене и качеству), оттока кадров необходимой квалификации и т.п.

Необходимо отметить, что в соответствии с авторской точкой зрения рыночный потенциал продукта тоже является управляемой величиной. В данном исследовании предлагаем рассмотреть процесс изменения рыночного потенциала продукта через его предельную величину.

Графически данное утверждение можно представить в виде схемы на рисунке 2. В формализованном виде рыночный потенциал продукта можно оценить следующим образом:

$$МПП_0 + ПП_{МТ} = МПП_T, \quad (3)$$

где $МПП_0$ – величина МПП в начальный момент времени;

$МПП_T$ – величина МПП в момент времени T .

В формуле (3) под показателем $ПП_{МТ}$ понимаем доступный предельный рыночный потенциал продукта в период времени T . Считаем, что данный показатель во времени может расти, оказывая влияние на общую величину рыночного потенциала в различные временные интервалы, но также может и снижаться под воздействием факторов рыночной конъюнктуры и результатов деятельности самого объекта бизнеса (например, снижение конкурентоспособности продукции). Таким образом, значение $ПП_{МТ}$ может быть как положительным, так и отрицательным, в результате чего величина МПП будет меняться.

Как следствие, необходимо отметить следующее состояние, характеризующее рыночный потенциал. Если $ПП_{МТ}$ в период времени T растет (на рисунке 2 величина $\Delta 4$), то

$$ПП_{МТ} = ИП_{МТ} + ПЭ_{МТ}, \quad (4)$$

где $ИП_{МТ}$ – инновационный потенциал, основанный на рыночных инновациях;

$ПЭ_{МТ}$ – потенциал экстенсивного роста рыночного потенциала.

Как было сказано выше, под $ПЭ_{МТ}$ понимаем такой потенциал, который сформирован за счет экстенсивных факторов. В качестве примера приведем следующую ситуацию: введение дополнительных таможенных пошлин (или повышение существующих) создало ситуацию, при которой зарубежные аналоги стали существенно дороже и, как следствие, их стало нецелесообразно ввозить на внутренний рынок.

Под $ИП_{МТ}$ понимаем инновационный потенциал развития МПП, достигаемый за счет реализации интенсивных факторов, связанных с продвижением и реализацией продукта. В качестве примера представим ситуацию, что данный продукт вышел на смежные рынки сбыта, где его можно использовать в виде сырья для производства других изделий.

Однако возможна и другая ситуация – снижение МПП (на величину $\Delta 3$) за счет отрицательного значения $ПП_{МТ}$ вследствие неблагоприятных факторов

(например, вывод на рынок новых конкурентов с аналогичной продукцией). Тогда

$$\text{МПП}_0 - \text{ПП}_{\text{МТ}} = \text{МПП}_T \quad (5)$$

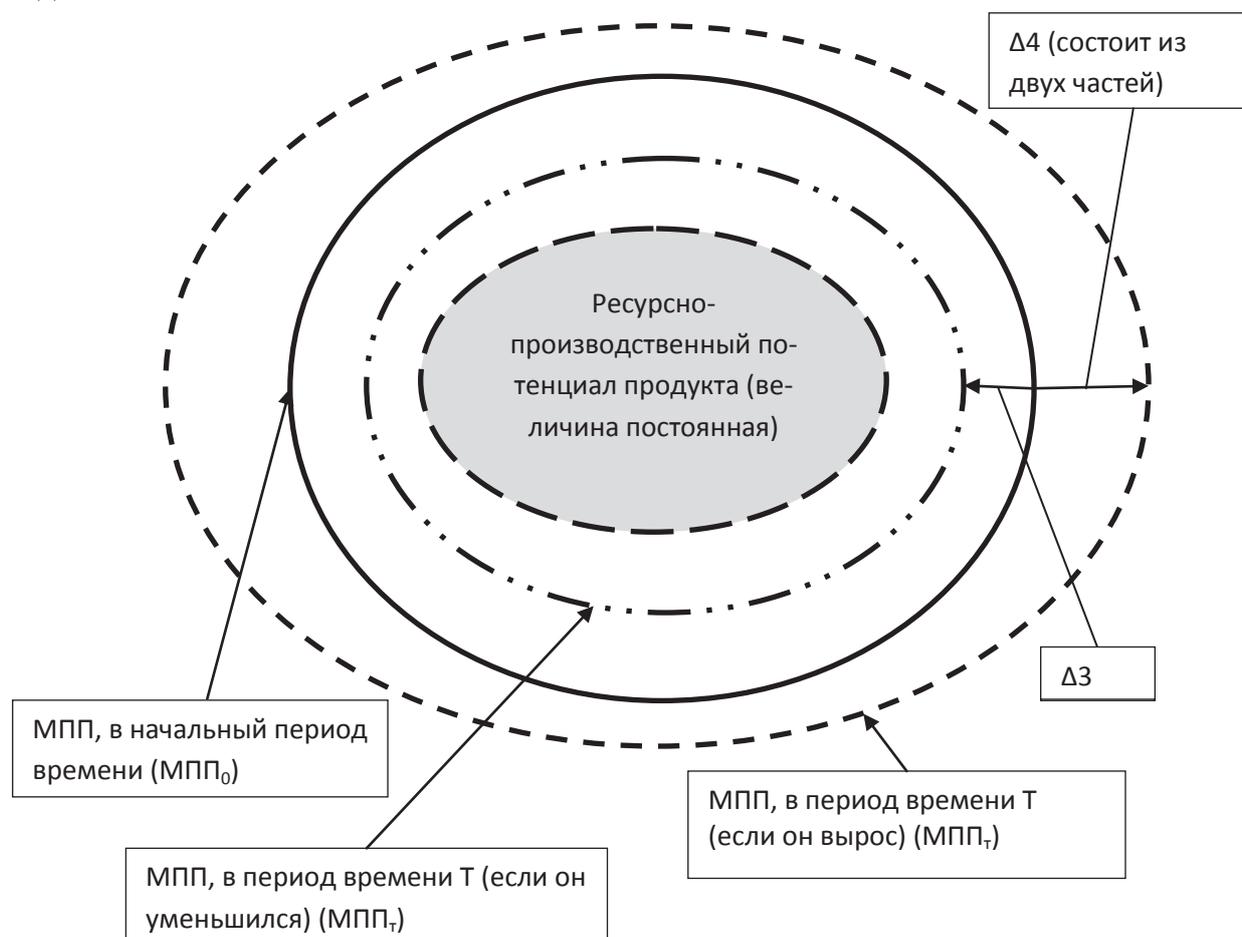


Рис. 2. Схема изменения рыночного потенциала продукта во времени под воздействием отдельных факторов

Важным элементом предлагаемой авторами концепции формирования экономического потенциала, как отмечалось выше, является то, что его величина есть результат взаимодействия рыночного и ресурсно-производственного потенциалов и в первую очередь их предельных величин. Схематично данное взаимодействие показано на рисунке 3.

Так, если ресурсно-производственный потенциал с учетом его предельных изменений оказывается меньше величины рыночного потенциала (также с учетом его предельных изменений), то экономический потенциал (ЭПП_T) будет количественно соответствовать ресурсно-производственному

потенциалу (вариант 1). Если рыночный потенциал в результате его изменений или изменений ресурсно-производственного потенциалов окажется меньше последнего, то экономический потенциал (ЭПП_T) станет соответствовать величине рыночного потенциала (вариант 2).

Если рыночный и ресурсно-производственный потенциалы в результате всех изменений (изменения их предельных величин) будут одинаковы, то экономический потенциал будет равен их величине (вариант 3). Сделанные выводы формально представлены ниже в виде трех возможных вариантов.

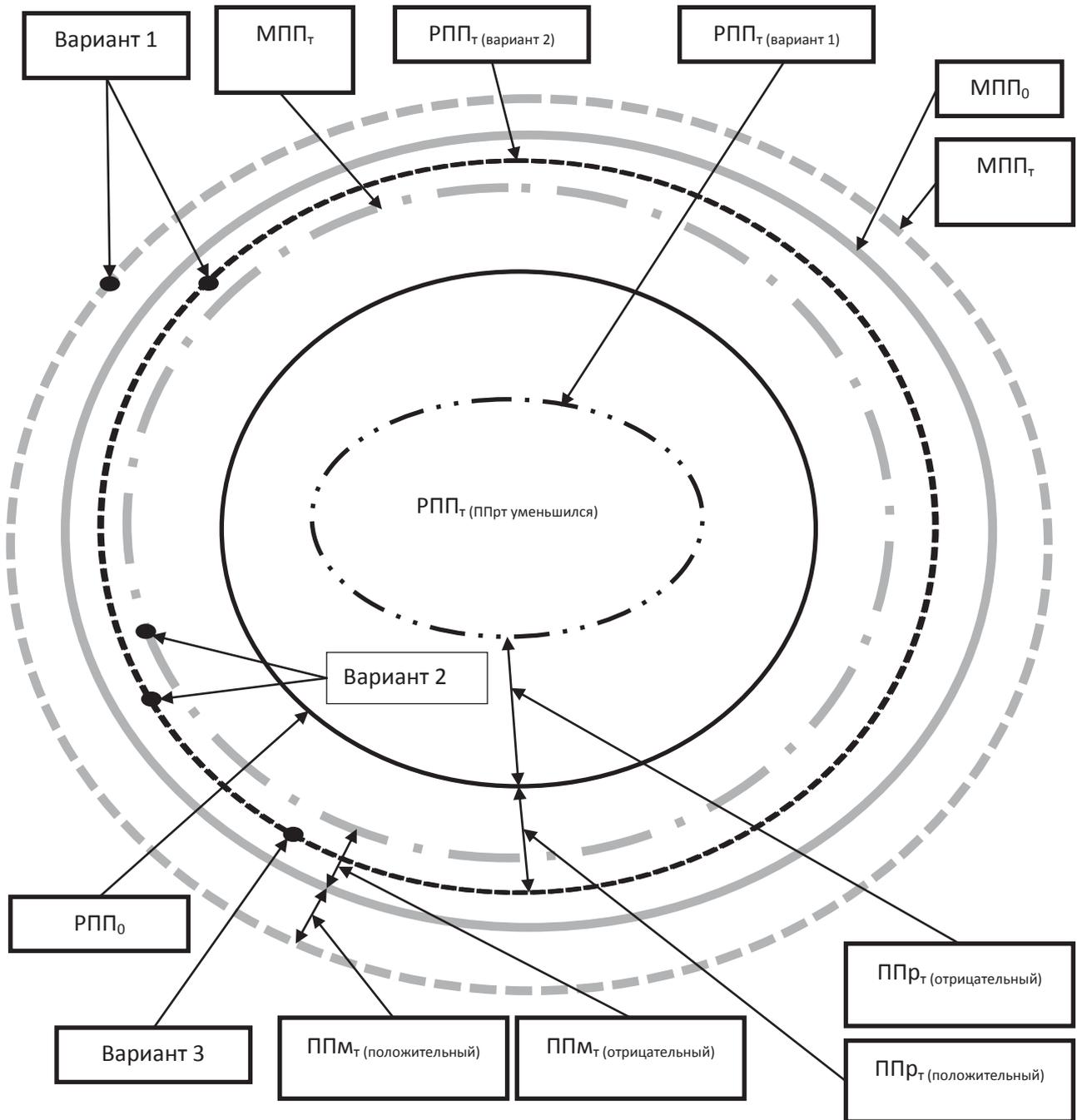


Рис. 3. Движение экономического потенциала продукта (ЭПП) во времени

Вариант 1

$$РПП_0 + ПП_{рТ} \leq МПП_0 + ПП_{мТ}, \quad (6)$$

тогда

$$ЭПП_Т = РПП_0 + ПП_{рТ} = РПП_Т. \quad (7)$$

Вариант 2

$$РПП_0 + ПП_{рТ} \geq МПП_0 + ПП_{мТ}, \quad (8)$$

тогда

$$ЭПП_Т = МПП_0 + ПП_{мТ} = МПП_Т. \quad (9)$$

Вариант 3

$$РПП_0 + ПП_{рТ} = МПП_0 + ПП_{мТ}, \quad (10)$$

тогда

$$\text{ЭПП}_T = \text{РП}_0 + \text{ППр}_T = \text{МПП}_0 + \text{ППМ}_T. \quad (11)$$

Анализ представленных вариантов позволяет сделать достаточно важные выводы относительно эффективности управленческих решений в отношении как РПП, так и МПП. Для случая, рассматриваемого в 1-м варианте, затраты, направляемые на наращивание предельной величины рыночного потенциала, являются неэффективными. Поскольку они не позволяют нарастить экономический потенциал продукта. Для варианта 2 затраты, ориентированные на рост предельного потенциала РПП, также экономически неэффективны, поскольку в этом случае прирост экономического потенциала будет ограничен величиной рыночного потенциала. Считаем, что в этих условиях наиболее экономически

целесообразным представляется вариант 3, в котором они между собой равны. Иными словами, в данном случае обеспечивается сбалансированность между увеличением предельного потенциала МПП, с одной стороны, а с другой – приростом РПП за счет инноваций или экстенсивного роста.

Для оценки выделенных элементов ресурсного и рыночного потенциалов, как составных частей экономического потенциала, вернемся к раскрытию содержания отдельных элементов, о которых частично говорилось в предыдущих публикациях [5, 6]. На основе проведенного исследования предлагаем дополнить целевую необходимость понятием «готовность» (табл.).

Составные элементы потенциала предприятия

Показатель		Целевая необходимость		
		Возможность	Способность	Готовность
Достижимость	Достигнутая величина	1. Предпосылки 2. Средства (обеспеченность)	1. Знания 2. Умения 3. Навыки	-
	Предельная величина	Внутренняя	1. Мотивация 2. Достижимость	Достаточность ресурсов: материальных; нематериальных; технологических
		Внешняя		Достаточность ресурсов: инфраструктурных; институциональных
			1. Условия (в том числе стимулирование) 2. Обстоятельства 3. Доступность ресурсов: физическая; экономическая	
		1. Доступность сторонних ресурсов: физическая; экономическая; институциональная 2. Доступность рынков		

Введение понятия «готовность» позволяет оценить не только значение РПП и МПП, но и степень достижения ими требуемых величин. Это дает возможность сформировать требования к величине предельного потенциала по отношению как к РПП, так и МПП, а также к сроку достижения ими требуемых значений.

Таким образом, опираясь на понимание взаимосвязей между составными

элементами потенциала продукта, авторы считают необходимым отметить, что именно готовность в процессах производства и продвижения продукта воздействует, а при необходимости корректирует возможности и способности предприятия, направленные на выпуск инновационного продукта. Графически взаимосвязь между составными элементами потенциала продукта на предприятия представлена на рисунке 4.

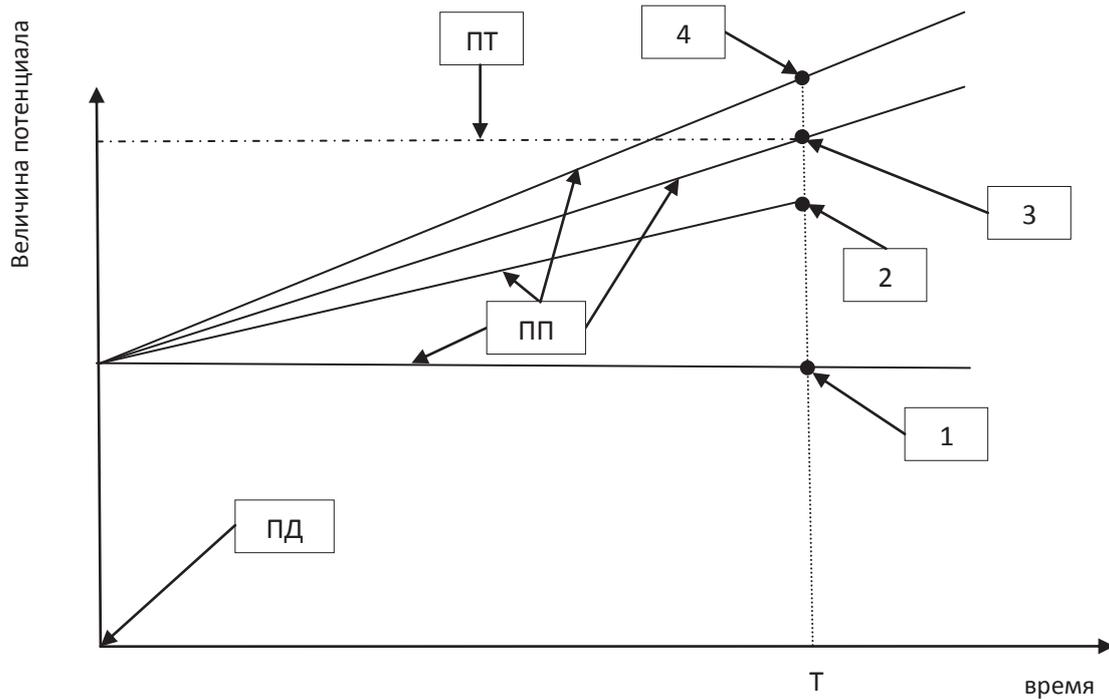


Рис. 4. Взаимосвязь составных элементов потенциала продукта

Для более точного понимания идеи раскроем ее суть. Под требуемым потенциалом понимаем такую величину, при которой возможен выпуск нового инновационного продукта в заданных параметрах (финансовых, технических, технологических и т.д.). Под потенциалом достигнутым понимаем такую величину, которая есть на предприятии в начальный момент времени при принятии решения о выпуске нового продукта. Под потенциалом предельным понимаем такую величину, которую сможет сформировать предприятие для выпуска нового продукта с использованием доступных внешних и внутренних возможностей. При эффективном управлении взаимоотношение требуемого, достигнутого и предельного потенциалов можно выразить зависимостью

$$ПТ - ПД = ПП. \quad (12)$$

Представленная взаимосвязь потенциалов характерна как для ресурсно-производственного потенциала, так и для рыночного потенциала. Состояние, к которому необходимо стремиться, можно выразить зависимостью

$$ПТ / (ПП + ПД) = 1, \quad (13)$$

где ПТ – потенциал требуемый;
 ПП – потенциал предельный;
 ПД – потенциал достигнутый.

T – временной интервал, в течение которого планируется выпустить новый продукт.

На рисунке 4 это характеризуется общим состоянием системы в точке 3. Она характеризует величину необходимых и достаточных дополнительных ресурсов для роста предельного потенциала, при котором реализуется выпуск и продвижение на рынок инновационного продукта.

Фактически может быть и другая ситуация, когда ПП не удастся достичь за время T необходимой величины. И получается следующая ситуация:

$$ПТ - ПД = \Delta П, \quad (14)$$

$$\text{но } \Delta П > ПП. \quad (15)$$

На рисунке 4 данное состояние наглядно видно в виде графиков, характеризуемых точками 1 и 2. При этом состоянии системы в точке 1 показывает, что ПП равен 0. Данные состояния си-

стемы показывают недостаточность ресурсов для выпуска и/или продвижения на конкурентном рынке инновационного продукта.

Обратная ситуация наблюдается, когда предельный потенциал превышает необходимый минимум (точка 4 на рис. 4). Математически зависимость данной ситуации можно представить в виде формулы

$$\text{ПТ}/(\text{ПП} + \text{ПД}) > 1. \quad (16)$$

Такое состояние системы говорит о том, что предприятие привлекло для выпуска и продвижения продукта избыточное количество ресурсов, что в свою очередь в целом снижает экономическую и финансовую эффективность производства и реализацию продукта.

Заключение. Исходя из сказанного, основные сентенции данного исследования можно сформулировать следующим образом. Экономический потенциал продукта можно определить как взаимодействие ресурсно-производственного и рыночного потенциала. Причем, если ресурсно-производственный потенциал продукта оказывается меньше рыночного потенциала продукта, то экономический потенциал продукта равен величине ресурсно-производственного потенциала.

Однако, если ресурсно-производственный потенциал продукта больше рыночного потенциала продукта, то в таком случае экономический потенциал продукта равен рыночному потенциалу.

Существуют несколько вариантов экономических взаимоотношений, направленных на прирост ресурсно-производственного и рыночного потенциала. В результате проведенного исследования авторы видят наиболее эффективный вариант развития потенциала продукта, который заключается в следующем: необходимо так управлять процессом использования ресурсов, чтобы в конечном итоге получить сбалансированный рост ресурсно-производственного потенциала продукта, с одной стороны, и рост рыночного потенциала продукта – с другой.

Понятия «возможность» и «способность», рассматриваемые в качестве элементов ресурсно-производственного и рыночного потенциалов продукта, следует дополнить понятием «готовность». Считаем, что реализация данного элемента позволит сформировать требования к значениям предельных потенциалом как ресурсно-производственного потенциала продукта, так и рыночного потенциала продукта, а также к сроку достижения ими требуемых величин.

Список источников

1. Шаповалова Т.А. Оценка инновационного потенциала организации и пути повышения эффективности его использования: дис. ... канд. экон. наук. Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. 213 с.
2. Гуреев П.М., Гришин В.Н. Инновационный потенциал: проблемы определения и оценки // Инновации. 2017. № 4 (222). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyy-potentsial-problemy-opredeleniya-i-otsenki>.
3. Беляков Г.П., Еремеева С.В. Понятие и сущность инновационного потенциала наукоемкого предприятия ракетно-космической промышленности // Теория и практика общественного развития. 2013. № 11. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-suschnost-innovatsionnogo-potentsiala-naukoemkogo-predpriyatiya-raketno-kosmicheskoy-promyshlennosti>.
4. Колмыков В.А., Улицкая Т.Р. Инструменты стратегического планирования инновационного развития конверсионных производств предприятий ракетно-космической отрасли. Красноярск: Изд-во СибГАУ, 2009. 156 с.

5. Ерыгин Ю.В., Еремеев Д.В. Потенциал предприятия: сущность и характеристика // Управленческий учет. 2022. № 10-3 С. 807–815. URL: <https://doi.org/10.25806/uu10-32022807-815>
6. Ерыгин Ю.В., Еремеев Д.В., Шапорова З.И. Технологический парк: содержание понятия и концепция формирования // Социально-экономический и гуманитарный журнал. 2022. № 3. С. 56–70.

References

1. Shapovalova T.A. Otsenka innovatsionnogo potentsiala organizatsii i puti povysheniya ehffektivnosti ego ispol'zovaniya: dis. ... kand. ehkon. nauk. Belgorod: Izd-vo BGTU, 2010. 213 s.
2. Gureev P.M., Grishin V.N. Innovatsionnyi potentsial: problemy opredeleniya i otsenki // Innovatsii. 2017. № 4 (222). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyy-potentsial-problemy-opredeleniya-i-otsenki>.
3. Belyakov G.P., Eremeeva S.V. Ponyatie i sushchnost' innovatsionnogo potentsiala naukoemkogo predpriyatiya raketno-kosmicheskoi promyshlennosti // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. 2013. № 11. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-sushchnost-innovatsionnogo-potentsiala-naukoemkogo-predpriyatiya-raketno-kosmicheskoy-promyshlennosti>.
4. Kolmykov V.A., Ulitskaya T.R. Instrumenty strategicheskogo planirovaniya innovatsionnogo razvitiya konversionnykh proizvodstv predpriyatii raketno-kosmicheskoi otrasli. Krasnoyarsk: Izd-vo SiBGU, 2009. 156 s.
5. Erygin YU.V., Eremeev D.V. Potentsial predpriyatiya: sushchnost' i kharakteristika// Upravlencheskii uchet. 2022. № 10-3 С. 807–815. URL: <https://doi.org/10.25806/uu10-32022807-815>
6. Erygin YU.V., Eremeev D.V., Shaporova Z.I. Tekhnologicheskii park: sodержание ponyatiya i kontseptsiya formirovaniya // Sotsial'no-ehkonomicheskii i gumanitarnyi zhurnal. 2022. № 3. С. 56–70.

Статья принята к публикации 3.07.2023/
The article has been accepted for publication 3.07.2023.

Информация об авторах:

Юрий Владимирович Ерыгин, профессор кафедры учета, финансов и экономической безопасности, доктор экономических наук, профессор
Дмитрий Викторович Еремеев, доцент кафедры учета, финансов и экономической безопасности, кандидат экономических наук, профессор
Зинаида Егоровна Шапорова, директор Института экономики и управления АПК, кандидат экономических наук, доцент

Information about the authors:

Yuri Vladimirovich Erygin, Professor at the Department of Accounting, Finance and Economic Security, Doctor of Economics, Professor
Dmitry Viktorovich Eremeev, Associate Professor at the Department of Accounting, Finance and Economic Security, Candidate of Economic Sciences, Professor
Zinaida Egorovna Shaporova, Director of the Institute of Economics and Management of the Agroindustrial Complex, Candidate of Economic Sciences, Docent