

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

FORMATION AND DEVELOPMENT OF DIGITAL COMPETENCIES IN PROCUREMENT IN THE REGION

Аннотация. В ближайшее время функции закупок, которые при выборе цифровых средств определяются, прежде всего, стратегией, выйдут на качественно новый уровень эффективности и помогут компаниям достичь долгосрочных стратегических целей. Закупочная функция связывает различные бизнес-процессы в систему. Таким образом, своевременная цифровая оптимизация закупок – это основа для планирования стратегических действий компании, а значит, и для обеспечения ее долгосрочного успеха.

Сегодня цифровые технологии, это основной инструмент повышения эффективности закупок. Однако внедрение «цифры» требует определиться с уровнем требований по цифровым компетенциям специалистов и экспертов в сфере закупочной деятельности.

Модель совершенствования управления закупками на основе развития цифровых компетенций заказчиков и ее составляющие универсальны и распространяются на все отрасли.

Abstract. In the near future, procurement functions, which are primarily determined by strategy when choosing digital means, will reach a qualitatively new level of efficiency and help companies achieve long-term strategic goals. The purchasing function links the various business processes into a system. Thus, timely

Ариончик Александр Александрович – директор, Московский колледж архитектуры и градостроительства (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: ebalalova@ruc.su.

Alexander A. Arionchik – Director, Moscow College of Architecture and Urban Planning (Moscow, Russian Federation).

Балалова Елена Ивановна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления, Российский университет кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками, Московский городской университет управления Правительства Москвы (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: ebalalova@ruc.su.

Elena I. Balalova – Doctor of Economic Sciences, Professor, the Department of Economics and Management, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow region, Russian Federation); Professor, the Department of Management of State and Municipal Procurement, Moscow Metropolitan Governance University (Moscow, Russian Federation).

Мачабели Мария Шотовна – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и управления, Российский университет кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: mmachabeli@ruc.su.

Maria Sh. Machabeli – Candidate of Economic Sciences, Professor, the Department of Economics and Management, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow region, Russian Federation).

Рудакова Татьяна Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Российский университет кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: t.v.rudakova@ruc.su.

Tatiana V. Rudakova – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, the Department of Economics and Management, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow region, Russian Federation).

digital procurement optimization is the basis for planning strategic actions of the company, and therefore for ensuring its long-term success.

Today digital technologies are the main tool for improving procurement efficiency. However, the introduction of «digital» does not allow to fully solve the set business objectives. Therefore, before the implementation of digital solutions, the company's management must determine the level of requirements for digital competencies for specialists and experts in the field of procurement.

The model for improving procurement management based on the development of digital competencies of customers is universal and applies to all industries. The constituents of the model form the fundamental basis for how to approach the «digitalization» of procurement.

Ключевые слова: закупки, управление закупочной деятельностью, компетенция, цифровые технологии.

Keywords: purchasing, procurement management, competence, digital technologies.

Цель статьи. Определить значимость системных механизмов непрерывного формирования и развития цифровых компетенций специалистов и экспертов в сфере закупочной деятельности для эффективного управления с учетом использования цифровых технологий.

Материалы и методы исследования. Методологическую платформу исследования составляют научные методы, труды российских и зарубежных ученых, системно исследующих процессы «цифровизации» в управлении закупочной деятельностью, факторы и механизмы повышения его результативности и эффективности, также способы и инструменты познания. Методы классификации и сравнительного анализа использовались для формирования цифровых компетенций.

Результаты работы. Представлена структурная модель субъектов и объектов закупочной деятельности с учетом законодательства; выявлены системные компетентностные механизмы совершенствования управления закупочной деятельностью в условиях «цифровизации», которые определяются интегрированными профессиональными и образовательными стандартами.

Введение. На современном этапе экономического развития общества система заку-

почной деятельности для обеспечения государственных и муниципальных нужд, обеспечения предпринимательской деятельности относится к приоритетному направлению социально-экономического развития страны.

Для эффективного функционирования и развития системы закупочной деятельности в условиях «цифровизации» необходимы системные механизмы на основе интеграции профессиональных и образовательных стандартов.

Дискуссия. Использование цифровых технологий определено поправками в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и правительственных актов, что создало основу для перехода системы закупок на современный этап развития: переход государственных (муниципальных) закупок в электронный формат; функционирование электронных площадок и установленных к ним единых требований; стандартизация информации о закупках в ЕИС; упрощение доступа к закупкам малому предпринимательству; ведение реестра участников закупок в ЕИС.

В таблице 1 представлена структура закупочной деятельности: объекты и субъекты в соответствии с законодательством.

Таблица 1

Структура закупочной деятельности

Закон № 44-ФЗ	Закон №223-ФЗ	Коммерческие закупки	615-ПП РФ
Поставщикам	Поставщикам	Поставщикам	Поставщикам
Заказчикам	Заказчикам	Заказчикам	Заказчикам/ОВР
Тарифы	Тарифы	Тарифы	Тарифа
Документы	Реклама	Реклама	Реклама
Законодательство	Реквизиты	Реквизиты	Реквизиты
Специальный счет	Специальный счет	Специальный счет	ЕРД
		Документы	
		Законодательство	

В ст. 9 44-ФЗ профессионализм представлен, как один из основных принципов в деятельности заказчика.

Сегодня утверждены следующие профессиональные стандарты в сфере закупок: Профессиональный стандарт «Специалист»; Профессиональный Стандарт «Эксперт».

Цифровые компетенции формируются и развиваются путем интеграции практической цифровой и образовательной среды на стыке образовательных программ и профессиональных стандартов.

Рассмотрим федеральный государственный образовательный стандарт по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (ФГОС).

Компетенции формируются на основе профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности, а также, при необходимости, на основе анализа требований к профессиональным компетенциям, предъявляемых к выпускникам на рынке труда, обобщения отечественного и зарубежного опыта, проведения консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, в которой востребованы выпускники.

При определении профессиональных компетенций образовательная организация включает в программу магистратуры все обязательные профессиональные компетенции; вправе включить в программу магистратуры одну или несколько рекомендуемых профессиональных компетенций; включает определяемые самостоятельно одну или несколько профессиональных компетенций, исходя из направленности программы магистратуры, на основе профессиональных стандартов (ПС), соответствующих профессиональной деятельности выпускников, а также, при необходимости, на основе анализа иных требований, предъявляемых к выпускникам.

На основе профессиональных стандартов организация осуществляет выбор профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности выпускников из реестра профессиональных стандартов (перечня видов профессиональной деятельности), размещенного на специализированном сайте Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации «Профессиональные стандарты» (<http://profstandart.rosmintrud.ru>). Из каждого выбранного профессионального стандарта организация выделяет одну или несколько обобщенных трудовых функций (полностью или частично), соответствующих про-

фессиональной деятельности выпускников, на основе установленных профессиональным стандартом для ОТФ уровня квалификации и требований раздела «Требования к образованию и обучению».

Совокупность компетенций, установленных программой магистратуры, должна обеспечивать выпускнику способность осуществлять профессиональную деятельность не менее чем в одной области профессиональной деятельности и сфере профессиональной деятельности, установленных в соответствии со стандартом, и решать задачи профессиональной деятельности, не менее одного типа из стандарта. Организация устанавливает в программе магистратуры индикаторы достижения компетенций.

Описание трудового функционала специалиста и эксперта в системе закупочной деятельности приведено в профессиональных стандартах (ПС).

Автором разработана модель цифровых компетенций и индикаторов компетенций – способностей специалиста и эксперта в сфере закупок на базе ФГОС 38.04.02 Менеджмент в следующем составе:

1. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла: устанавливать коммуникации посредством современных информационно – технологических решений; использовать ЕИС;

2. Способен применять современные техники и методики сбора данных, продвинутые методы их обработки и анализа, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы при решении управленческих и исследовательских задач: применять информационно-аналитические системы при решении управленческих и исследовательских задач; применять современные цифровые техники и методики сбора данных, продвинутые цифровые методы их обработки и анализа; использовать ЕИС;

3. Способен осуществлять экспертизу закупочной процедуры (контроль, аудит), осуществлять проверку исполнения условий контракта, результатов исполнения контракта: применять процедуры экспертизы документов по исполнению условий контракта, результатов исполнения контракта и качества товаров в электронном формате; использовать ЕИС;

4. Способен проводить мониторинг в сфере закупок: использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций;

5. Способен осуществлять управление организацией, обеспечивающей консультирование и экспертизу в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд: систематизировать результаты анализа и экспертизы; использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций.

Тот факт, что применение цифровых технологий в закупочных процессах может дать существенное конкурентное преимущество, все шире признается деловым сообществом.

Как отмечается в отчетах крупнейших мировых компаний списка «Fortune 500», цифровые технологии имеют решающее значение для их закупочных операций. При этом цифровые технологии внедряются не быстро. Причина этого в том, что в момент выбора технологий приходится сталкиваться с огромным выбором технологических решений, инструментов и приложений, что и должно обеспечиваться компетенциями специалистов и экспертов в сфере закупочной деятельности.

Они обеспечивают самые разнообразные виды поддержки закупочной деятельности на протяжении всего процесса, от роботов, выполняющих операционные задачи (например, проверку счетов), и до динамического моделирования затрат, помогающего сориентироваться в поиске наиболее дешевых компонентов.

Помимо сложности выбора из многообразия инструментов, одни из используемых технологий постоянно развиваются, а другие недостаточно зрелы для широкого применения.

По мнению специалистов, наиболее успешные проекты перехода к цифровым закупкам начинаются не с выбора технологического решения, а с операционной деятельности в закупках: стратегические позиции и текущие – не критичные позиции.

Стратегические позиции. Поскольку эти позиции имеют решающее значение для производственной деятельности, они существенно влияют на формирование стоимости. Например, электрифицированные автомобильные силовые агрегаты, важнейший компонент электромобилей. Компаниям, совершающим закупки стратегического характера, тесные отношения с поставщиком гарантируют доступность наиболее критичных компонентов. Если руководство видит возможность существенной экономии, то следует инвестировать средства в динамическое моделирование оптимальных затрат. Соответствующее программное обеспе-

чение отслеживает стоимость всех компонентов стоимости продукции поставщика и сравнивает себестоимость с ценой, взимаемой им за эту продукцию. Например, производитель двигателей, использующий модель оптимальных затрат, отслеживает совокупные затраты на металл, труд, логистику и электроэнергию и затем сопоставляет их с ценой, которую просит поставщик.

Благодаря лучшему пониманию затрат и маржи поставщика, а также возможных колебаний этих параметров специалист по закупкам будет лучше понимать оптимальный момент для переговоров по цене с поставщиками и степень, до которой можно оказывать давление на поставщика, не забывая о стратегическом значении взаимоотношений. Хотя эти позиции не характеризуются большим снабженческим риском, они имеют значение для того, чтобы добиться от поставщиков оптимальных цен. Для этого заказчикам следует в каждом из случаев задействовать переговорные и тендерные инструменты, подходящие для конкретной ситуации, например, интеллектуальные аналитические инструменты, которые полезны при подготовке к обычным очным переговорам, или модели оптимальных затрат, полезные в случае аукционов. На практике большинство заказчиков используют повторяющийся подход вне зависимости от его эффективности. В данном случае полезны цифровые технологии. Например, формирование «дерева обучения» «тренера по переговорам». В этом инструменте применяется алгоритм принятия решений, анализирующий около 20 параметров, отвечающих требованиям поставщиков или то, насколько ситуация с поставками прозрачна для самих поставщиков. С помощью теории игр тренер формирует дерево обучения, состоящее из предлагаемых инструментов рекомендаций для каждого типа переговоров. Специалисты по закупкам дают обратную связь. Затем вырабатывается вариант из 1000 возможных, который наилучшим образом подходит для конкретной ситуации. Благодаря этому специалист по закупкам может быть уверен, что выбрал не просто хороший вариант, а лучший из возможных вариантов.

Одна из крупных машиностроительных компаний, например, прибегнув к такому подходу, пришла к пониманию, когда и какой инструмент лучше всего использовать, благодаря чему значительно возросло применение аукци-

онов, анализа оптимальных затрат и линейного ценообразования на основе эффективности. В результате доля электронных предложений выросла с 20 до 65%. Издержки в среднем упали на 5%, а время, затраченное на переговоры, сократилось на 30%.

Некритичные позиции, такие как, например, канцелярские принадлежности, не так важны для рентабельности и не связаны с риском срыва поставки. Компании часто закупают их нерегулярно и небольшими партиями. Эффективность таких закупок заключается в том, чтобы не переплатить. Для этого стандартные позиции могут быть объединены в электронные интернет-каталоги. Пользователи выбирают то, что им необходимо, после чего поставщику направляется электронный заказ на закупку при одновременном соблюдении стандартов в отношении продукции и списков рекомендованных поставщиков.

Для закупок, обычно совершаемых не через интернет, могут быть организованы цифровые торги. Благодаря цифровым средствам, автоматически извлекающим и объединяющим необходимую информацию из различных источников данных. В запросе о предоставлении информации поставщики указывают список позиций, которые они могут предложить. Цифровой инструмент позволяет компаниям включить до 10 000 позиций в один тендер, но поставщики видят только те позиции, которые включили в список сами, а не все вынесенные на тендер позиции. Таким образом, данный инструмент поощряет участие в процессе торгов большего числа поставщиков.

Как правило, поставки проблемных позиций (например, материалы с содержанием редкоземельных элементов) дефицитны. Поэтому для компаний важно обеспечить страховой запас или найти способ расширить количество источников поставки. С помощью цифровых решений можно быстро и всесторонне проанализировать рынок на предмет доступности этих проблемных позиций.

Качество в системе закупок означает стандарты, которым должны соответствовать закупаемые товары и услуги. Учитывая, что проблемы с качеством могут возникнуть в самых разных областях, заказчикам необходимо определить те из них, которые требуют особого внимания. Для выявления этих проблемных областей стоит начать с цифровых решений, потому что они точно выявляют случаи, когда имевшиеся в прошлом проблемы с качеством привели к росту затрат. Затем на основе

этих данных разрабатывается система, которая будет выделять области, где наиболее вероятны проблемы с качеством и в которых, соответственно, больше всего требуются проверки поставщиков и иные превентивные меры.

Компании могут также воспользоваться специализированными системами, строго контролирующими качество получаемых товаров. Сотрудники оценивают качество компонентов или услуг в мобильных приложениях, с помощью которых отклики затем в режиме реального времени передаются в департамент закупок и в адрес поставщика. Возьмем, к примеру, одну из крупных нефтегазовых компаний. В отношениях со многими из своих деловых партнеров компания столкнулась со значительными проблемами качества поставляемых запасных частей и технического обслуживания. Для решения этой проблемы она попросила всех партнеров, осуществляющих поставки для одной из своих буровых станций, установить на своих мобильных устройствах небольшое приложение. Инженер на месте давал обратную связь по каждой партии, поступающей от поставщика. Любая обратная связь включалась в отчет для специалиста по закупкам, отвечавшего за работу с различными поставщиками, и направлялась напрямую поставщикам через портал. В результате такого подхода качество, измеряемое статистически, возросло более чем на 20%, при этом восприятие качества продукции поставщика также улучшилось.

Выводы. В ближайшее время функции закупок, которые при выборе цифровых средств определяются, прежде всего, стратегией, выйдут на качественно новый уровень эффективности и помогут компаниям достичь долгосрочных стратегических целей.

Сегодня цифровые технологии, это основной инструмент повышения эффективности закупок. Использование «цифры» требует четкого закрепления ролей и определения уровня требований по компетенциям сотрудников.

Модель совершенствования управления закупками и составляющие модели формируют подход к «цифровизации» закупок. Закупочная функция связывает различные бизнес-процессы компании в систему. Таким образом, своевременная цифровая оптимизация закупок – это основа для планирования стратегических действий компании, а значит, и для обеспечения ее долгосрочного успеха.

Цифровые компетенции сотрудников важны в рамках взаимодействия специалис-

тов, занимающиеся закупками. Цифровые технологии меняют выполняемые в рамках функции роли, а значит, и ее организационное устройство. Специалисты, принимающие стратегические решения о закупках, выполняют широкий спектр неповторяющихся уникальных задач. Но при этом они затрагивают многие другие задачи, обычно выполняемые специалистами по стратегии закупок. Структурированные базы данных и аналитика больших данных устраняют необходимость консолидации данных специалиста-

ми по закупкам и проведения ими базового анализа (например, ценообразования на основе эффективности). И долгосрочной перспективе такие действия будут полностью автоматизированы.

Таким образом, стратегические специалисты по закупкам должны будут развивать навыки, связанные с цифровыми технологиями.

С помощью цифровых аналитических средств компании могут выявить закономерности в существующих данных и прогнозировать развитие событий в будущем.

Список используемых источников:

1. *Suglobov A.E., Repushevskaya O.A., Tkach A.V., Dashkov L.P., Balalova E.I.* E-commerce development prospects in the entrepreneurship of the Russian federation // *Revista Inclusiones*. 2020. Vol. 7. Pp. 342–349.
2. *Дашков Л.П., Репушевская О.А.* Теоретические основы организации предпринимательской деятельности в форме государственно-частного партнерства // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2019. № 6. С. 114–119. ИФ – 0,205.
3. *Балалова Е.И., Рудакова Т.В., Жуков А.С.* Предпринимательство потребительских кооперативов в структуре региональной экономики // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2020. № 3. С. 35–43.
4. Ведение бизнеса в Российской Федерации // *Doing Business*. Всемирный банк. URL: <http://russian.doingbusiness.org> (дата обращения: 10.06.2018).
5. Глоссарий Евразийской экономической комиссии // *Евразийская экономическая комиссия*. URL: <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения: 12.12.2018).
6. Министерство экономического развития РФ: офиц. сайт. URL: <http://www.economy.gov.ru>.
7. Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт. URL: <http://www.msu.ru> (дата обращения: 10.06.2018).
8. *Набиева А.Р.* Особенности механизма закупок сельхозпродукции потребкооперацией и методы его регулирования // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. 2019. № 8. С. 76–81.
9. *Nechitaylov A.* Features of the market infrastructure of environmentally safe milk / *A. Nechitaylov* // *International Scientific and Practical Conference on Agrarian Economy in the Era of Globalization and Integration (AGEGI_2018)* 24–25 October 2018, Moscow, Russian Federation // Опубликовано в международном периодическом научном издании «IOP Conference Series: Earth and Environmental Science» (ISSN 1755_1315), 2019. – 0,4 п.л.
10. *Dudukalova G.N., Tkach A.V., Nechitaylov A.S.* The Development of the Dairy Market in Russia // *Complex Systems: Innovation and Sustainability in the Digital Age*. Editor. Aleksei V. Bogoviz. – Springer Nature Switzerland AG. 2020. Vol. 1. Pp. 437–447.
11. *Предпринимательство в продовольственном обеспечении: Монография / Е.И. Балалова, А.А. Максаев, Н.А. Овчаренко, А.Е. Суглобов, А.В. Ткач.* – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2019. 244 с.
12. *Суглобов А.Е., Ткач А.В.* Предпринимательство в системе потребительской кооперации России // *Экономические и гуманитарные науки, (ОГУ имени И.С. Тургенева)*. № 7(342). 2020. С. 102–113.
13. *Tkach A.V., Repushevskaya O.A., Balalova E.I.* The development of digital education in Russia and abroad as a necessary condition for the formation of a digital economy. *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*(ISSN22783075_India_Scopus) *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering (IJITEE)* ISSN: 22783075, Volume_9. Issue_1, November, 2019. <https://www.scopus.com/sourceid/21100889409>.2019.
14. *Максаев А.А., Суглобов А.Е., Ткач А.В.* Предпринимательство хозяйствующих субъектов потребительской кооперации в агропромышленном комплексе // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал*. 2019. № 5. С. 8–17.

15. Морозова Н.И., Максаев А.А., Ткач А.В. Институциональная модель инновационного развития системы потребительской кооперации: региональный аспект. Институциональная модель инновационного развития системы потребительской кооперации: региональный аспект [Текст]: монография / под ред. Н.И. Морозовой, А.А. Максаева А.А., Ткача А.В. – Волгоград: ПринТерра-Дизайн, 2019. 200 с.

16. Максаев А.А., Репушевская О.А., Ткач А.В. Потребительская кооперация в социально-экономическом развитии инфраструктуры села // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. 2019. № 4. С. 3–11.

17. Ситдикова Л.Б., Малолетко А.Н., Каурова О.В., Крюкова Е.М., Волкова М.А., Стародумова С.Ю., Шиловская А.Л. Защита прав потребителей в сфере оказания услуг (сравнительно-правовой анализ России и иностранных государств): монография. – М.: Галлея-принт, 2016. – 172 с.

18. Малолетко А.Н., Каурова О.В., Крюкова Ю.Г., Юхин К.Е. Роль и значение современных медиасредств в маркетинговых коммуникациях // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2014. № 3(125). С. 96–103.

19. Аветисян Я.Г., Бодрова Т.В., Зубарева Е.В. Новые подходы в налоговом планировании экономической безопасности бизнеса // OpenScience. № 2. Т. 2. 2020. С. 23–29.

20. Бударина Н.А. Основные составляющие потенциала экономических связей России и ЕС // OpenScience. № 2. Т. 2. 2020. С. 10–22.

References:

1. Suglobov A.E., Repushevskaya O.A., Tkach A.V., Dashkov L.P., Balalova E.I. E-commerce development prospects in the entrepreneurship of the Russian federation // Revista Inclusiones. 2020. Vol. 7. Pp. 342–349.

2. Dashkov L.P., Repushevskaya O.A. Teoreticheskie osnovy organizatsii predprinimatel'skoj deyatel'nosti v forme gosudarstvenno-chastnogo partnerstva // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. 2019. № 6. S. 114–119. IF – 0,205.

3. Balalova E.I., Rudakova T.V., ZHukov A.S. Predprinimatel'stvo potrebitel'skikh kooperativov v strukture regional'noj ehkonomiki // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. 2020. № 3. S. 35–43.

4. Vedenie biznesa v Rossijskoj Federatsii // Doing Business. Vsemirnyj bank. URL: <http://russian.doingbusiness.org> (data obrashheniya: 10.06.2018).

5. Glossarij Evrazijskoj ehkonomicheskoy komissii // Evrazijskaya ehkonomiceskaya komissii. URL: <http://www.eurasiancommission.org> (data obrashheniya: 12.12.2018).

6. Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya RF: ofits. sajt. URL: <http://www.economy.gov.ru>.

7. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki: ofits. sajt. URL: <http://www.msu.ru> (data obrashheniya: 10.06.2018).

8. Nabieva A.R. Osobennosti mekhanizma zakupok sel'khozproduksii po-trebkooperatsiej i metody ego regulirovaniya // EHkonomika sel'skokhozyajstvennykh i pererabatyvayushhikh predpriyatij. 2019. № 8. S. 76–81.

9. Nechitaylov A. Features of the market infrastructure of environmentally safe milk /A. Nechitaylov // International Scientific and Practical Conference on Agrarian Economy in the Era of Globalization and Integration (AGEGI_2018) 24–25 October 2018, Moscow, Russian Federation // Opublikovano v mezhdunarodnom periodicheskom nauchnom izdanii «IOP Conference Series: Earth and Environmental Science» (ISSN 1755_1315), 2019. – 0,4 p.l.

10. Dudukalova G.N., Tkach A.V., Nechitaylov A.S. The Development of the Dairy Market in Russia // Complex Systems: Innovation and Sustainability in the Digital Age. Editor. Aleksei V. Bogoviz. – Springer Nature Switzerland AG. 2020. Vol. 1. Pp. 437–447.

11. Predprinimatel'stvo v prodovol'stvennom obespechenii: Mono-grafiya / E.I. Balalova, A.A. Maksaev, N.A. Ovcharenko, A.E. Suglobov, A.V. Tkach. – М.: Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya «Dashkov i K°», 2019. 244 s.

12. Suglobov A.E., Tkach A.V. Predprinimatel'stvo v sisteme potrebitel'skoj kooperatsii Rossii // EHkonomicheskie i gumanitarnye nauki, (OGU imeni I.S. Turgeneva). № 7(342). 2020. S. 102–113.

13. Tkach A.V., Repushevskaya O.A., Balalova E.I. The development of digital education in Russia and abroad as a necessary condition for the formation of a digital economy. International Journal of

Innovative Technology and Exploring Engineering (ISSN22783075_India_Scopus) International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering (IJITEE) ISSN: 22783075, Volume_9, Issue_1, November, 2019. <https://www.scopus.com/sourceid/21100889409.2019>.

14. *Maksaev A.A., Suglobov A.E., Tkach A.V.* Predprinimatel'stvo khozyaj-stvuyushhikh sub"ektov potrebitel'skoj kooperatsii v agropromyshlennom kom-plekse // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. Nauchno-teoreticheskij zhurnal. 2019. № 5. S. 8–17.

15. *Morozova N.I., Maksaev A.A., Tkach A.V.* Institutsional'naya model' innovatsionnogo razvitiya sistemy potrebitel'skoj kooperatsii: regional'nyj aspekt. Institutsional'naya model' innovatsionnogo razvitiya sistemy potrebitel'skoj kooperatsii: regional'nyj aspekt [Tekst]: monografiya / pod red. N.I. Morozovoj, A.A. Maksaeva A.A., Tkacha A.V. – Volgograd: PrinTerra-Dizajn, 2019. 200 s.

16. *Maksaev A.A., Repushevskaya O.A., Tkach A.V.* Potrebitel'skaya koopera-tsiya v sotsial'no-ehkonomicheskom razvitii infrastruktury sela // Fundamen-tal'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. Nauchno-teoreticheskij zhurnal. 2019. № 4. S. 3–11.

17. *Sitdikova L.B., Maloletko A.N., Kaurova O.V., Kryukova E.M., Vol-kova M.A., Starodumova S.YU., SHilovskaya A.L.* Zashhita prav potrebitelej v sfere okazaniya uslug (sravnitel'no-pravovoj analiz Rossii i inostrannykh gosudarstv): monografiya. – M.: Galleya-print, 2016. – 172 s.

18. *Maloletko A.N., Kaurova O.V., Kryukova YU.G., YUkhin K.E.* Rol' i znachenie sovremennykh mediasredstv v marketingovykh kommunikatsiyakh // Uchenye zapiski Rossijskogo gosudarstvennogo sotsial'nogo universiteta. 2014. № 3(125). S. 96–103.

19. *Avetisyan YA.G., Bodrova T.V., Zubareva E.V.* Novye podkhody v nalogo-vom planirovanii ehkonomicheskoy bezopasnosti biznesa // OpenScience. № 2. T. 2. 2020. S. 23–29.

20. *Budarina N.A.* Osnovnye sostavlyayushhie potentsiala ehkonomicheskikh svyazej Rossii i ES // OpenScience. № 2. T. 2. 2020. S. 10–22.

Материал поступил в редакцию: 13.04.2021.