

№ 12

2021

ISSN 2411-0450

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ISSN 2411-0450 (Print)

ISSN 2413-0257 (Online)

Journal of Economy and Business

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 12-1 (82)

2021

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 12-1 (82) декабрь 2021 г.

международный ежемесячный научный журнал

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) на платформе Elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-80221 от 19.01.2021 г. выдано Роскомнадзором.

Главный редактор – Матвеев Данил Максимович, канд. экон. наук, доцент

Члены редакционной коллегии

Кондрашихин А.Б. – д-р экон. наук, канд. техн. наук, профессор (Россия)

Шматко А.Д. – д-р экон. наук, профессор, профессор РАО (Россия)

Сычева И.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Герасимов Б.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Сайлаубеков Н.Т. – д-р экон. наук, профессор (Казахстан)

Мамедов Ф.А. – д-р экон. наук, профессор (Азербайджан)

Жалилов Ш.К. – д-р экон. наук, доцент (Узбекистан)

Орлов А.Н. – д-р экон. наук, старший научный сотрудник (Норвегия)

Саидов С.Ш. – д-р полит. наук (Узбекистан)

Ниценко В.С. – д-р экон. наук, доцент (Украина)

Хачатрян Г.А. – канд. экон. наук, доцент (Армения)

Ахмедов М.М. – канд. экон. наук, доцент (Азербайджан)

Муравьева Н.Н. – канд. экон. наук, доцент (Россия)

В журнале «ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС: теория и практика» публикуются результаты научных исследований фундаментального и прикладного характера в области экономики, бизнеса, финансов, управления, бухгалтерского учета и логистики. К публикации принимаются статьи как уже состоявшихся ученых, так и начинающих (аспирантов, магистров, студентов).

Рабочий язык журнала русский и английский.

Все статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Редакция оставляет за собой право отклонить поданные на публикацию материалы научных исследований без объяснения причин.

Материалы публикуются в авторской редакции

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +7-905-951-51-63

Ответственный редактор: Меняйкин Данила Владимирович

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Адрес редакции: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

Адрес учредителя и издателя: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

СОДЕРЖАНИЕ

Августенюк И.С., Казнова М.И. Актуальные проблемы управления доходами и расходами страховой компании _____	6
Агаева А.А. Понятие и роль специальных налоговых режимов в системе налогообложения в Российской Федерации _____	10
Агапова А.А., Кузьмина Е.В. Изменения в сфере налогообложения за период пандемии _____	17
Алевранов В.Г., Мамий С.А. Конкуренция и монополия в России _____	21
Аманова И.Ф., Кирилова В.К., Кузьяшев А.Н. Влияние глобализации на государственное регулирование экономики _____	24
Анохина Л.В. Анализ результативности реализации инвестиционных программ развития транспортной инфраструктуры _____	27
Антонова Е.А., Воронина А.Д., Хохлова Н.А. Совершенствование контроля перемещения через таможенную границу ЕАЭС товаров, подлежащих лицензированию _____	31
Арокина В.И. Роль маркетинговых стратегий в деятельности предприятий _____	35
Астахова В.Ю. Перспектива инвестиционного сотрудничества ЕАЭС. Взаимные и прямые инвестиции в ЕАЭС _____	38
Атнабаева А.Р. Анализ поведения школьников при выборе вуза на основе метода дерева решений _____	42
Атышов К.А., Токторов А.А., Чоноров Ж.К. Благоприятные рекреационные и экономические условия как аспект развития туризма _____	45
Бабина К.И., Семенова А.С., Шнайдер В.А. Формирование институциональной структуры рынка зеленых облигаций _____	51
Бабина К.И., Староверова Д.Д., Тарбаева А.В. О финансово-правовом статусе наукоградов и особенностях его реализации _____	54
Багдалов Р.Ф. Особенности маркетинга банковских инноваций (на примере АО «Тинькофф банк») _____	57
Байсаева М.У., Байсаев З.И. Анализ угроз в системе экономической безопасности предпринимательской деятельности _____	62
Байсаева М.У., Байсаев З.И. Тенденции влияния коррупции на предпринимательскую деятельность _____	66
Баташев Р.В. Принципы налогового администрирования в условиях трансформации налоговой функции _____	69
Бисултанова А.А. Актуальные проблемы бюджетной политики _____	74
Бисултанова А.А. Принципы устойчивого развития социо-эколого-экономической системы страны _____	77

Бисултанова А.А. Пути к сбалансированности бюджета региона _____	80
Блинов М.Е. Сущность и роль малого и среднего предпринимательства в экономике региона _____	84
Буртасова К.А., Казнова М.И. Особенности финансового обеспечения бюджетных организаций на современном этапе _____	89
Вейс Ю.В., Зайдуллина Л.М. Использование цифровых инструментов для развития бренда _____	93
Вейс Ю.В., Каратаева А.П. Развитие молодежного туризма в Самарской области ____	100
Водясов П.В. Количественный рост публикационной активности российских ученых-экономистов _____	105
Вотинова Н.Г., Иконникова О.В. Бухгалтерский учет оценочного обязательства по демонтажу, ликвидации основных средств, восстановлению окружающей среды ____	109
Герасименко Е., Загородникова А., Кузяшев А.Н. Некоторые вопросы развития рынка интеллектуальной собственности _____	113
Герасименко О.А., Мельник М.Н. Новые цифровые технологии блокчейн и налогообложение _____	116
Герасимов Б.Н. Реструктуризация подпроцесса управления экономикой инноваций организации _____	119
Гишкаева Л.Л., Ампукаева М.Н. Истоки трудовой теории стоимости и ее основные положения _____	126
Гишкаева Л.Л., Ампукаева М.Н. К. Маркс и теория прибавочной стоимости _____	129
Гордеева Е.В., Казак Ю.М. Тенденции развития малого предпринимательства в гостиничной индустрии _____	132
Гуркова М.Д. Особенности реализации глобальной и репликационной стратегий выхода на зарубежные рынки: сходства и различия _____	136
Гущин А.С., Лымарева О.А. Влияние авиационного транспорта на социально-экономическое развитие региона _____	140
Дмитриева Е.К., Пигарева Е.А. Кривая Филлипса и её практическое значение в условиях пандемии COVID-19 _____	143
Домнин В.С., Кучерявенко А.К. Перспективы развития нормативно-правовой базы оценки должностных лиц таможенных органов _____	148
Дырдонова А.Н., Васильева В.В. Интегральная оценка уровня риска финансово-хозяйственной деятельности нефтехимического предприятия _____	151
Жаркова С.В. Эффективность возделывания подсолнечника кондитерского направления _____	155
Зайцева В.А., Кошокова С.Я. Особенности политических режимов в условиях повсеместной цифровизации _____	158

Изварина Н.Ю., Саленко М.А., Куршубадзе К.Д., Буценко А.С. Возможности системы экономической безопасности при построении защиты бизнеса от мошенничества _____	162
Карагадян А.Н. Особенности рынка индивидуальных газовых отопительных приборов в Калининградской области _____	166
Киосе Ю.В., Левина Е.А., Мамонова К.А. Порядок взимания и распределения таможенных платежей и меры по их совершенствованию в странах ЕАЭС _____	171
Козюбро Т.И. Основные методики анализа бухгалтерского баланса _____	175
Козюбро Т.И. Экономические интересы участников процесса разработки стратегии развития предприятия как фактор успешного стратегического планирования _____	178
Колесникова А.А., Кузьмина Е.В. Роль налогов в предпринимательской деятельности в период пандемии _____	181
Колин Н.Н. К слову о приватизации собственности в России в 1990-е _____	184
Колосова Д.М., Кузьмин К.А. Государственно-частное партнерство: проблемы и пути их решения _____	189
Колосова Д.М., Кузьмин К.А. Сделки слияний и поглощений: роль в социально-экономическом развитии _____	194
Кононенко Д.С. Мировая торговля под влиянием Covid-19: новые тенденции и направления _____	198
Конюшева Д.А., Валькович О.Н. Современные подходы к оплате труда в условиях пандемии _____	202

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

И.С. Августенюк, магистрант

М.И. Казнова, канд. экон. наук, доцент

Севастопольский государственный университет

(Россия, г. Севастополь)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-6-9

Аннотация. Сложившаяся в настоящее время ситуация в экономической системе государства весьма нестабильна, что вызвано как внутренними, так и внешними факторами. Это способствует активизации деятельности страховщиков в сфере исследования рисков и оптимизации менеджмента для решения возникающих задач. В статье рассмотрены ключевые проблемы управления доходами и расходами страховой компании на современном этапе развития экономики. С помощью комплексного анализа доходов и расходов страховой компании «Арсеналь» были определены ключевые факторы, влияющие на их динамику. Сформированы рекомендации по оптимизации управления доходами и расходами страховой компании.

Ключевые слова: страховая компания, прибыль, доходы, расходы, финансовый менеджмент, СК «Арсеналь», оперативное и стратегическое управление.

Текущая ситуация в экономической системе государства и мировом сообществе характеризуется значительным уровнем нестабильности, вызванной рядом внешних и внутренних факторов. Это приводит к активизации деятельности страховых организаций в сфере исследований рисков, а также оптимизации менеджмента для решения текущих и стратегических проблем.

Целью работы является исследование теоретических и методологических подходов к управлению доходами и расходами страховой компании, а также разработка рекомендаций, направленных на оптимизацию их объема. Управление доходами и расходами страховой компании представляет собой совокупность методов, средств и инструментов стратегического и оперативного управления, которое направлено на выявление специфики формирования ключевых статей доходов и расходов страховой компании, а также определение направлений их оптимизации с целью увеличения итогового финансового результата деятельности – чистой прибыли. Усиление различного рода рисков приводит к необходимости пересмотра процесса формирования доходов и расходов, что определяет актуальность выбранного направления исследования.

Учитывая динамичный рост рынка страховых слуг, как в России, так и в мире в целом, выявление проблем управления доходами и расходами страховой компании, а также поиск их решений является темой исследования многих ученых в сфере экономики. Так, в совместной работе И.Д. Беляева и М.Б. Беляевой [1] предложена авторская модель распределения расходов страховых компаний на основании оптимизации деятельности страховых агентов. В ней были использованы инструменты статистического моделирования. В свою очередь, Е.Л. Прокопьева в своей работе отмечает, что ключевой проблемой развития рынка страховых услуг в России является нестабильный спрос, который приводит к необходимости вмешательства государства [2].

Тем не менее, проблемы доходов и расходов страховой компании часто носят индивидуальный характер, на который влияет географическое положение, масштаб деятельности, длительность функционирования, специфика организации текущей и финансовой деятельности организации.

В качестве объекта исследования была выбрана ООО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «АРСЕНАЛЬ» [3], которая осу-

ществляет свою деятельность в 12 регионах РФ, в том числе Крыму и г. Севастополь. Проведенный анализ доходов и расходов страховой компании вы-

явил стабильное снижение ключевых показателей доходов, расходов, финансовых результатов деятельности страховой компании (рис. 1).

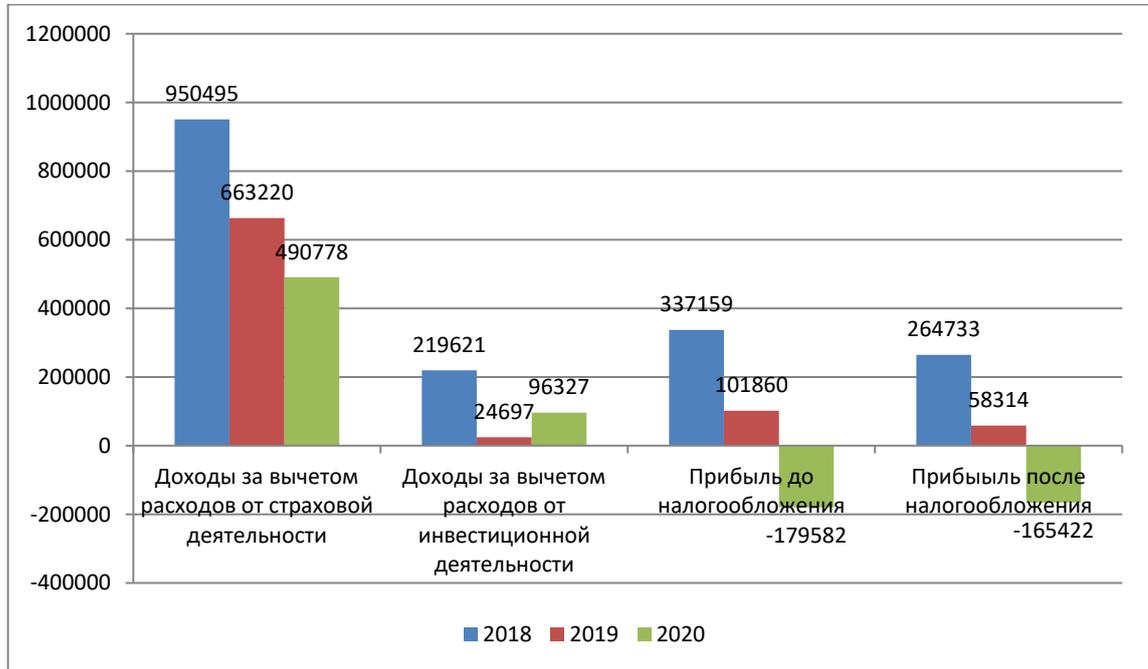


Рис. 1. Динамика показателей доходов и расходов СК «Арсеналь» за 2018-2020 гг.

Причинами ухудшения показателей доходов и расходов, а также формирование стагнационных процессов в компании является совокупность внешних и внутренних факторов. Среди внутренних факторов влияния необходимо отметить:

1) низкий уровень оптимизации бизнес-процессов. На фоне пандемии коронавируса от всех компаний, в том числе в сфере страхования, требуется оперативное реагирование на новые угрозы и вызовы;

2) недостаточная эффективность маркетинговой стратегии. Несмотря на то, что СК «Арсеналь» активно функционирует на рынке Республики Крым и г. Севастополя, уровень узнаваемости компании остается низким, что приводит к общему снижению эффективности работы

компании в данном территориальном сегменте;

3) невысокий уровень диверсификации страховых услуг. Динамика ключевых показателей доходов и расходов страховой компании показывает, что руководству следует изменить ключевые принципы и подходы, сформировать новые направления получения доходов. Это позволит компании оставаться ликвидной и финансово устойчивой достаточно длительный период времени.

Управление доходами и расходами страховой компании предусматривает обязательный контроль за объемом и структурой финансовых потоков, поэтому при разработке рекомендаций необходимо придерживаться ряда принципов (рис. 2).

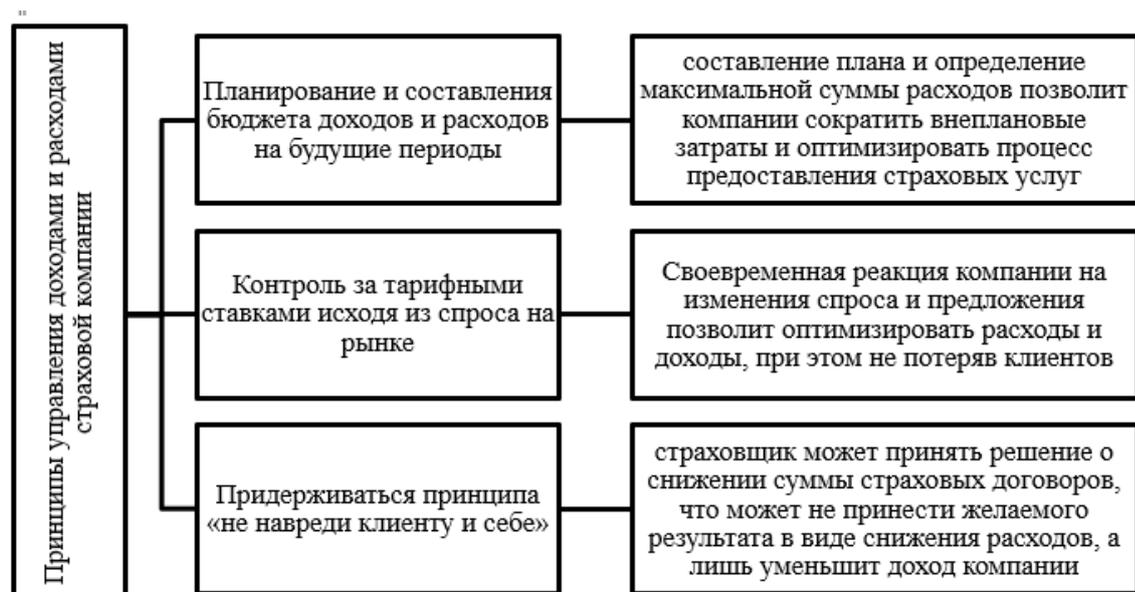


Рис. 2. Принципы управления доходами и расходами страховой компании

Исходя из сформированных выше принципов, ключевыми направлениями совершенствования управления доходами и расходами СК «Арсеналь» являются:

- оптимизация административных расходов. Хотя административные расходы не зависят от объема предоставляемых услуг, но при этом занимают значительную долю в общей структуре расходов страховой компании. Поэтому оптимизация расходов для СК «Арсеналь» является необходимой мерой для стабилизации финансового состояния. Менеджерам и собственникам компании необходимо пересмотреть такие статьи расходов, как: арендная плата, оплата труда, коммунальные услуги, а также материальное стимулирование и поощрение сотрудников и менеджеров компании;

- формирование оперативных отчетов о доходах и расходах, что позволит свести к минимуму излишние расходы, оптимизировать текущие доходы. Получение руко-

водством регулярных отчетов о текущих доходах и расходах позволит сформировать бюджет средств. Это, в свою очередь, поможет достигнуть прозрачности процесса формирования доходов и расходов страховой компании;

- актуализация стратегии формирования доходов и расходов. Пересмотр данной стратегии как метода управления представляет собой использование результатов анализа для оптимизации объема и структуры страхового портфеля, величины тарифных ставок, а также принятия решения о внедрении новых страховых услуг.

Таким образом, страховая компания сегодня вынуждена актуализировать и оптимизировать свою политику управления доходами и расходами, принимать оперативные меры по снижению убытков, а также учитывать в процессе формирования тарифных ставок и страхового портфеля особенности внешней среды, а также изменяющиеся потребности клиентов.

Библиографический список

1. Беляев И.Д. Моделирование и оптимизация расходов страховой компании / И.Д. Беляев, М.Б. Беляева // Достижения и приложения современной информатики, математики и физики (Материалы VII Всероссийской научно-практической заочной конференции). – 2018. – С. 185-192.
2. Прокопьева Е.Л. Современный страховой рынок России: проблемы и потенциал развития // Финансы и кредит. – 2019. – №1 (781).
3. Официальный сайт СК «Арсеналь». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://arsenalins.ru/>

CURRENT PROBLEMS OF INCOME AND EXPENDITURE MANAGEMENT IN THE INSURANCE COMPANY

I.S. Avgustenyuk, *Graduate Student*

M.I. Kaznova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Sevastopol State University

(Russia, Sevastopol)

***Abstract.** The current situation in the economic system of the state is very unstable, which is caused by both internal and external factors. This contributes to the revitalization of the activities of insurers in the field of risk research and optimization of management to solve emerging problems. The article examines the key problems of managing the income and expenses of an insurance company at the present stage of economic development. With the help of a comprehensive analysis of income and expenses of the insurance company "Arsenal", the key factors influencing their dynamics were identified. Recommendations for optimizing the management of income and expenses of an insurance company have been formulated.*

***Keywords:** insurance company, profit, income, expenses, financial management, IC "Arsenal", operational and strategic management.*

ПОНЯТИЕ И РОЛЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.А. Агаева, магистрант

**Московский финансово-юридический университет МФЮА
(Россия, г. Москва)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-10-16

***Аннотация.** В условиях глобального экономического кризиса и ограниченности бюджетных ресурсов особо актуальными становятся вопросы стимулирования развития малого бизнеса посредством мер налогового регулирования, не требующих, с одной стороны, вложения бюджетных средств, а с другой обеспечивающих в перспективе фискальный эффект от их применения. С учетом этого в статье исследуется фискальная роль и регулирующее значение специальных налоговых режимов для развития малого бизнеса. На основе обобщения существующих понятий специального налогового режима обоснован его сущностный признак система мер налогового регулирования, и предложено авторское определение. Схематично показаны параметры специальных налоговых режимов, рассмотрены последствия от их применения для экономики России. Представлена динамика основных показателей деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, предложены направления совершенствования практики применения специальных налоговых режимов в России.*

***Ключевые слова:** специальные налоговые режимы, малый бизнес, регулирующая функция, налоговые доходы, бюджет.*

Налоговая система Российской Федерации характеризуется наличием специальных налоговых режимов, при которых субъекты бизнеса получают возможность сократить документооборот и отчетность, уплачивая фактически один налог. Это своего рода особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов, установленный Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ или Кодекс) и применяемый в случаях, установленных Кодексом.

По общему правилу, при регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя или при регистрации организации применяется общая система налогообложения. В зависимости от особенностей деятельности, возможно применение специального режима налогообложения. Для перехода к специальным системам налогообложения требуется подача заявления в налоговый орган по месту регистрации индивидуального предпринимателя или организации.

Специальные налоговые режимы, применяемые в Российской Федерации, предусмотрены в ст. 18 НК РФ и могут

предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов, предусмотренных статьями 13-15 НК РФ.

На сегодняшний день в России действуют 5 специальных систем налогообложения, один из которых является экспериментальным. В частности, к специальным налоговым режимам относятся:

- 1) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- 2) упрощенная система налогообложения;
- 3) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
- 4) патентная система налогообложения;
- 5) налог на профессиональный доход (в порядке эксперимента).

В условиях современной экономической ситуации в стране и в мире, для бизнеса особенно важно получить поддержку от государства. Поскольку налоги являются весомой частью затрат бизнеса, а также инструментом налоговой политики, специ-

альные налоговые режимы призваны не только оптимизировать налоги компании, но и поддержать конкурентоспособность малого и среднего бизнеса в России.

При этом, нельзя сбрасывать со счетов и то, что налоги являются одной из существенных источников пополнения бюджета бюджетной системы Российской Федерации.

Эти два фактора являются определяющими при отмене, введении или внесении изменений в существующую систему налогообложения. Другими словами, налоги должны вводиться или отменяться исходя из необходимости решения определенных стимулирующих задач налоговой политики, зависящих от текущей экономической ситуации и целей социально-экономической политики государства. Поэтому решение о введении новых специальных систем налогообложения или о внесении изменений в существующую систему должно быть взвешенным.

Следует отметить, что со 2 августа 2021 года вступил в силу Федеральный закон, отменяющий один из давно действующих в России видов налога, относящегося к специальной системе налогообложения – единый налог на вмененный доход (ЕНВД), а в действующую упрощенную систему налогообложения предложены кардинальные изменения. Поэтому исследование специальных налоговых режимов как с теоретической, так и с практической стороны является актуальной задачей, чем обусловлен выбор темы для изучения.

В принципе эта тема достаточно изучена в литературе по налогообложению.

Вопросы построения налоговой системы и осуществления эффективной налоговой политики в отношении субъектов малого и среднего бизнеса, сельскохозяйственных товаропроизводителей отражены в работах таких российских ученых-экономистов, как Павлова Л.П., Пансков В.Г., Черник Д.Г., Авдокушин Е.Ф., Ашарин М.В., Коваль Л.В., Дубнов А.П., Макеенко С.Г., Ушаков Д.Л., Кратт О.В., Морозова Т.В., Гуцериев М.С., Данько Т.П.

Вместе с тем вызовы современной экономики оставляют открытыми вопросы

эффективности имеющихся специальных систем налогообложения, как инструмента налоговой политики.

Целью исследования является анализ соответствия предусмотренных Налоговым кодексом РФ специальных налоговых режимов и разработка практических рекомендаций по их совершенствованию.

Результаты исследования

В условиях рыночной экономики в экономике любой страны важное место занимает малый и средний бизнес. Малое и среднее предпринимательство существенно влияет на темпы экономического роста, качество и структуру внутреннего валового продукта (ВВП). В развитых странах на долю малого бизнеса приходится около 40% ВВП. Малый и средний бизнес придает рыночной экономике достаточную гибкость, оперативно приспосабливаясь к изменениям конъюнктуры рынка, вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды.

Значительная роль МСП заключается также и в том, что за счет увеличения количества субъектов малого и среднего бизнеса происходит рост количества рабочих мест и снижение безработицы. Помимо этого, преимуществом субъектов малого и среднего бизнеса перед крупным бизнесом является их быстрая адаптация к происходящим в экономике масштабным изменениям и вызовам, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет нужды крупных предприятий. Еще одним бесспорным преимуществом малого и среднего бизнеса перед крупным бизнесом является отсутствие необходимости в больших капиталовложениях.

Зарубежная практика стимулирования и развития МСП показывает, что государственная поддержка данного направления благотворно влияет на устойчивость экономики в целом. На сегодняшний день, доля малого и среднего предпринимательства в ВВП России составляет 20%, в то время как в 2011 году этот показатель в США и Германии был на уровне 50-52%, в Франции – 55-62%, в Японии – 52-55%. В соответствии с концепцией социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, планиру-

ется увеличить долю малого и среднего предпринимательства в ВВП страны в два раза [1].

Малое и среднее предпринимательство имеет для экономики Российской Федерации большое значение в силу следующих факторов:

- для создания малых предприятий не требуется длительный срок сооружения крупных инвестиций;

- МСП позволяет не только заполнить все имеющиеся рынки, но и полностью удовлетворить потребности населения в услугах и товарах;

- становление МСП – одно из самых действенных средств обеспечения конкурентоспособной среды и антимонопольной политики;

- МСП отличается от крупного и среднего бизнеса первоначально восприимчивостью и гибкостью по отношению к конъюнктуре рынка;

- малые предприятия могут дешевле и быстрее обновлять основные фонды, производить полную или частичную автоматизацию процесса производства, внедрять и использовать новые технологии, добиваться оптимального соотношения ручного и автоматизированного труда;

- развитие МСП создает класс мелких собственников и средний класс, заинтересованный в наведении порядка в стране и стабилизации экономики;

- развитие МСП позволяет не только решить, но и смягчить проблему безработицы;

- малые предприятия намного проще в управлении, нет необходимости создавать сложные схемы руководства предприятием [2].

Экономическая привлекательность страны или региона зависит от степени развития предпринимательства и направленности налоговой политики на развитие малого и среднего бизнеса. Поэтому на современном этапе малый бизнес рассматривается как резерв, способствующий развитию экономики страны в целом. В целях оказания содействия подъему малого и среднего предпринимательства как в субъектах Российской Федерации, так и России в целом на новый качественный уровень за

счет снижения налогового бремени и упрощения ведения налогового учета налоговым законодательством установлены специальные налоговые режимы.

Под специальным налоговым режимом понимается особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени и применяемый в оговоренных НК РФ случаях. Порядок установления специальных налоговых режимов регулируется положениями ст. 18 части первой НК РФ. При установлении специальных налоговых режимов законодателем определяются обязательные элементы налогообложения, а также при необходимости - налоговые льготы.

Специальные налоговые режимы являются льготными по сравнению с общим режимом и предусматривают замену уплаты нескольких налогов одним налогом или разделом произведенной продукции между государством и налогоплательщиком.

Другими словами, специальные налоговые режимы – это преференции для субъектов малого и среднего бизнеса, так как они предусматривают освобождение от части обязательных платежей. По сути, все специальные налоговые режимы предусматривают уплату только одного обязательного налога. Это существенно упрощает документооборот и отчетность предпринимателей и организаций, что существенно экономит ресурсы бизнеса.

Данные системы налогообложения могут применяться только субъектами МСП, поскольку имеют определенные параметры, которым должны удовлетворять финансовые показатели предприятия. К таким показателям относятся структура уставного капитала, средняя численность персонала, некоторые объемные показатели, такие как величина основных фондов, выручка, размер помещений и другие.

Поскольку преференциями, предусмотренными специальными налоговыми режимами, могут воспользоваться субъекты малого и среднего бизнеса, рассмотрим характеристики субъектов малого и среднего бизнеса.

Понятие малого и среднего бизнеса установлено статьей 4 Федерального закона от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от

27.12.2018) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", согласно которой к субъектам малого и среднего бизнеса относятся хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации [3].

Отметим, что микропредприятие относится к субъектам малого предпринимательства.

Предприятие относят к среднему или малому предприятию, если оно подходит следующим трем основным параметрам:

- не превышает лимита по размеру доходов;
- не превышает лимита по численности сотрудников;
- не превышает лимита по доле участия других компаний в уставном капитале.

Приведем критерии отнесения предприятия к малому и среднему бизнесу.

Таблица 1. Показатели дохода и численности сотрудников

Критерии	Среднее	Малое	Микропредприятие
Доходы	2 млрд руб.	800 млн руб.	120 млн руб.
Численность сотрудников	101-250 человек	100 человек	15 человек

Доходы за прошедший налоговый период рассчитывают по налоговым декларациям, а количество работников - на основании среднесписочной численности, отчет по которой ежегодно предоставляет в налоговую инспекцию.

Еще одним значимым фактором отнесения предприятия к среднему или малому бизнесу является доля участия в его капитале.

Таблица 2. Доли в капитале

Доля участия других лиц в капитале	Доля участия государственных образований (РФ, субъектов РФ, муниципальных образований), общественных и религиозных организаций и фондов — не более 25% в сумме. Доля участия обычных юридических лиц (в том числе иностранных) — не более 49% в сумме. Доля участия юрлиц, которые сами субъекты малого и среднего предпринимательства, не ограничена.
------------------------------------	--

Согласно Федерального закона РФ №209 от 24.07.2007, лимиты не распространяются на:

- акционеров высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики;
- участников проекта «Сколково»;
- компании, которые практически применяют новейшие технологии, разрабо-

танные их учредителями – бюджетными или научными учреждениями;

- компании, учредители которых включены в правительственный перечень лиц, оказывающих господдержку инновационной деятельности.

Проанализируем, сколько в России за 2019-2021 гг. ведут деятельность микро, малые и средние предприятия (табл. 3).

Таблица 3. Численность субъектов малого и среднего бизнеса в Российской Федерации за 2019-2021 годы [4]

Годы	Всего	из них							
		Юридических лиц				Индивидуальных предпринимателей			
		всего	из них предприятие:			всего	из них предприятие		
			Микро	Малое	Среднее		Микро	Малое	Среднее
2019	5 924 681	2 517 754	2 302 538	198 430	16 786	3 406 927	3 380 152	26 468	307
2020	5 670 880	2 355 555	2 147 624	190 604	17 327	3 315 325	3 288 273	26 740	312
2021	5 780 573	2 288 299	2 084 599	186 120	17 580	3 492 274	3 464 757	27 192	325

Как видно из реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, количество организаций и индивидуальных предпринимателей в 2019 году было на порядок больше, чем в 2020 и 2021 г. Причем в 2021 году количество субъектов малого и среднего предпринимательства стало увеличиваться по сравнению с 2020 годом. Однако количество организаций в 2021 году уверенно идет на спад, в то же время наблюдается небольшая динамика в росте количества индивидуальных предпринимателей по сравнению с 2020 и 2019 годами.

Это объясняется, на наш взгляд, простотой получения статуса ИП по сравнению с регистрацией организации; расходы на регистрацию ИП существенно меньше, чем при регистрации предприятия; документооборот у ИП гораздо проще, чем у организации; у ИП нет обязанности вести бухгалтерский учет.

На текущий момент малый и средний бизнес занимает невысокую долю экономики (21% ВВП) и в общем объеме поступлений в бюджет налоги на совокупный доход приносят менее 6%, однако развитие предпринимательства крайне важно для здорового функционирования экономики. С учетом того, что малый и средний бизнес более уязвим по сравнению с большими корпорациями в период пандемии, именно его поддержка была так важна в 2020-2021 годах.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы и рекомендации.

Важнейшим направлением поддержки субъектов малого предпринимательства является льготный порядок их налогообложения. Согласно ст. 18 гл. 2 Налогового Кодекса РФ на данный момент действуют 4 специальных налоговых режимов, такие как, система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог); упрощенная система налогообложения; система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции; патентная система налогообложения.

Эти режимы введены с целью создания наиболее благоприятных условий для функционирования и развития отдельных

категорий налогоплательщиков и видов деятельности, то есть для организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере малого и среднего бизнеса.

Большинство субъектов СМП для целей налогообложения применяют упрощенную систему налогообложения (УСН).

При введении упрощенной системы налогообложения, законодатель, во главу угла ставил задачу облегчения положения представителей малого бизнеса. Поэтому переход к данному налоговому режиму имеет целый ряд ограничений, устанавливаемых статьей 346.12 НК РФ. Прежде всего, ограничения касаются получаемого налогоплательщиком дохода. Для целей перехода на упрощенную систему налогообложения, по итогам девяти месяцев того года, в котором подается заявление о переходе на эту систему налогообложения, доход от реализации, определяемый в соответствии со статьей 248 НК РФ, не должен превышать 45 млн. рублей.

Практика применения специальных налоговых режимов показывает, что, начиная с момента их введения на территории России, интерес к ним со стороны субъектов малого и среднего предпринимательства постоянно увеличивается, в частности об этом свидетельствуют суммы налоговых платежей, поступающие в бюджетную систему РФ.

В определенной мере применение специальных налоговых режимов позволило налогоплательщикам оптимизировать налоговые платежи, упростить ведение бухгалтерской и налоговой отчетности, а также облегчило налоговым органам осуществление контроля за налогоплательщиками.

При существенной нагрузке на малый бизнес доля поступлений от предприятий малого и среднего бизнеса (поступлений по специальным налоговым режимам) в налоговых доходах бюджета незначительна, что свидетельствует о необходимости корректировки специальных налоговых режимов. При этом малый и средний бизнес наиболее подвержен кризисным явлениям в экономике в силу ограниченности собственных ресурсов, трудностей в получении заемных средств, значительной кон-

курении со стороны более устойчивого крупного бизнеса

Специальные налоговые режимы, направленные на усиление фискального значения, а также достижение с их помощью более глубокого регулирующего эффекта, являются одним из основных видов государственной поддержки сельского хозяйства, рыболовства и рыбоводства, обрабатывающих производств, строительства, торговли, транспорта и связи, малого и инвестиционного бизнеса, вносящих значительный вклад в развитие экономики как отдельных регионов, так и государства в целом. Налоги, уплачиваемые при применении специальных режимов налогообложения, обеспечивают стабильный прирост поступлений собственных налоговых доходов в федеральный бюджет, бюджеты субъектов федерации и муниципальные бюджеты и обладают значительным потенциалом по укреплению их доходной базы и справедливому распределению налогового бремени.

При этом каждый из действующих специальных налоговых режимов различается разноплановостью, неоднородностью элементов налогообложения, предназначен для определенной категории налогоплательщиков и предусматривает для них определенные налоговые льготы и пониженные налоговые ставки. Однако, прежде чем переходить на тот или иной специальный режим, налогоплательщики должны тщательно взвесить все плюсы и минусы такого перехода, так как применение специальных режимов налогообложения имеет как достоинства, так и недостатки по сравнению с применением общей системы налогообложения.

Налоговое законодательство РФ не предусматривает достаточное количество

льгот по налогу на прибыль организаций, которые могли бы оказать стимулирующее воздействие на инвестиционную активность хозяйствующих субъектов, поэтому в части налогообложения прибыли можно внести в налоговое законодательство ряд поправок и дополнений:

- во-первых, для более эффективного решения задачи стимулирования роста инвестиционной активности с помощью налоговых механизмов целесообразно дополнить налог на прибыль организаций инвестиционными льготами прямого действия;

- во-вторых, необходимо внедрить дифференцированную систему льгот по налогу на прибыль организаций по отраслевому, региональному признакам и видам капиталовложений;

- в-третьих, в целях предотвращения ухода от налогообложения введению налоговых льгот должна предшествовать тщательная экспертиза условий их предоставления;

- в-четвертых, обоснованность предоставления налоговых льгот должна подтверждаться расчетами, показывающими, через какой промежуток времени предприятие, которое получает налоговые льготы, компенсирует их за счет прироста выплаты иных налогов и платежей в бюджет;

- в-пятых, более активное привлечение иностранных инвестиций как одно из мероприятий по стимулированию роста инвестиционной активности региона можно осуществить путем предоставления им льгот особого характера (при реализации таких мероприятий, прежде всего, должны учитываться стратегический интерес и экономическая безопасность региона).

Библиографический список

1. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: smb.gov.ru.
2. Исраилова З.Р., Барзаева М.А., Бисаева Д.И. Роль и эффективность налоговых режимов для МСП в РОССИИ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://web.snauka.ru/issues/2015/12/61534>.
3. Понятие, сущность и субъекты малого предпринимательства. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://infopedia.su/2xe37.html> (Дата обращения 30.09.2021)
4. Единый реестр субъектов малого предпринимательства. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru> (Дата обращения 30.11.2021)

THE CONCEPT AND ROLE OF SPECIAL TAX REGIMES IN THE TAXATION SYSTEM IN THE RUSSIAN FEDERATION

A.A. Agaeva, *Graduate Student*
Moscow Academy of Finance and Law MAFL
(Russia, Moscow)

Abstract. *Under the conditions of the global economic crisis and limited budget resources the issues of small business stimulation by means of tax regulation which, on the one hand, does not imply any budget resources investments, and, on the other hand, ensure the fiscal effect of their application, gain particular importance. In this regard, the article is intended to scrutinize the fiscal role and regulating meaning of special tax regimes to small business development. On the basis of the synthesis of the existing notions of a special tax regime, its essential features which is a system of tax regulation measures, are justified. The authors definition is also offered. The parameters of special tax regimes are schematically defined; the consequences of their application to the Russian economy are considered. The dynamics of the main indicators of small and medium businesses performance is given. Certain improvements intended for special tax regimes application practice in Russia are offered.*

Keywords: *special tax regimes; small business; regulating function; tax income; fiscal effect; budget.*

ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗА ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

А.А. Агапова, студент

Е.В. Кузьмина, канд. экон. наук, доцент

Волгоградский государственный технический университет
(Россия, г. Волгоград)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-17-20

***Аннотация.** Данная статья посвящена исследовательскому анализу основных изменений в сфере налогообложения Российской Федерации, которые были произведены в периоде пандемии коронавируса и направлены на оптимизацию бюджетной политики государства. В рамках статьи проанализировано влияние пандемии коронавируса на российскую экономику и ее бюджетную систему. Рассмотрены и проанализированы основные изменения в сфере налогообложения, которые были приняты Правительством РФ за период пандемии.*

***Ключевые слова:** налогообложение, налоги, пандемия, налоговые доходы, налоговая политика, бюджетная система.*

Актуальной проблемой современности для бюджетной системы народного хозяйства Российской Федерации является распространение пандемии коронавируса COVID-19, последствия которой приводят к финансовой нестабильности хозяйствующих субъектов. Появление новой коронавирусной инфекции существенно повлияло на экономику всего мира.

Таким образом, нынешний период кризиса отечественной экономики создает необходимость снижения уровня налоговой нагрузки и принятия государственных мер. Ключевой ошибкой государства является восприятие уровня налоговой нагрузки как ключевого показателя, от которого зависит поступление налогов в бюджет разных уровней (федеральный, региональный и местный). Дело в том, что повышение уровня налоговой нагрузки не всегда приводит к увеличению налоговых по-

ступлений. На самом деле процесс идет в противоположном направлении. Изменения, внесенные специально для коронавируса, разделены на 4 основные категории: субсидии для малого и среднего бизнеса, расходы на санитарную, выплаты подоходного налога, НДФЛ с выплат медицинским работникам. Каждое из направлений может быть рассмотрено в частности. Прежде всего, расширился перечень доходов, освобожденных от НДФЛ. Теперь она включает стимулирующие выплаты медицинскому персоналу, которые назначаются и оплачиваются за особые условия труда и дополнительную нагрузку для медицинских работников, лечащих новую коронавирусную инфекцию.

Субсидии малому и среднему бизнесу, работающему в наиболее пострадавших секторах экономики, также были освобождены от налогообложения.

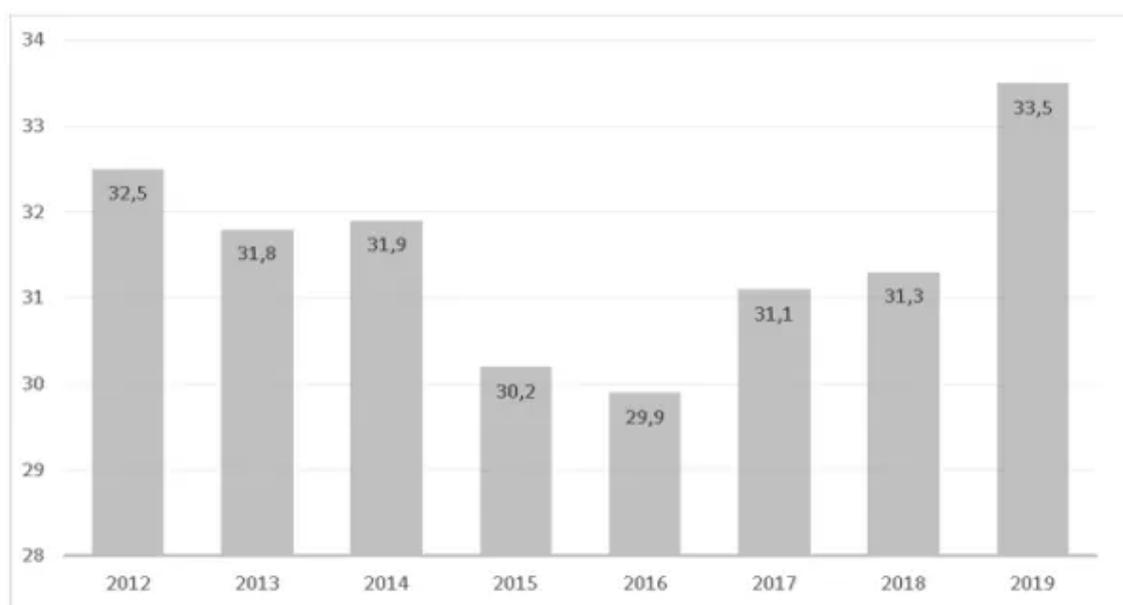


Рис. 1. Динамика уровня налоговой нагрузки на бизнес предприятий экономики Российской Федерации в период 2012-2019 гг., в %

В 2019 году уровень налоговой нагрузки на бизнес составил 33,8%. С 2018 по 2019 год налоговая нагрузка увеличилась на 2,2%, что, в первую очередь, было связано с повышением уровня НДС с 18% до 20%, который является основным косвенным налогом. Такое увеличение налоговой нагрузки приводит к снижению финансовых результатов производственной деятельности предприятий, которые впоследствии вносят меньшие капитальные вложения в развитие бизнеса и масштабирование производства. Современный этап развития российской экономики столкнулся с серьезным вызовом – пандемией коронавируса, из-за негативного воздействия которой наблюдается снижение деловой, производственной, финансовой и инвестиционной активности малых форм хозяйствующих субъектов и бизнес-структур. Пандемия коронавируса COVID-19 является вызовом не только для экономики страны, но и для ее налоговой системы. Прежде всего, ожидается, что карантинные меры окажут негативное влияние на объем налоговых поступлений, поступающих в федеральный бюджет Российской Федерации. Существует угроза формирования национального экономического кризиса, который, в первую очередь, будет связан с банкротством малых фирм, чьи владельцы, менеджеры и работники явля-

ются одними из основных движущих факторов совокупного спроса/потребления. Таким образом, для преодоления последствий коронавирусной инфекции в российской экономике были приняты следующие налоговые методы, в том числе:

1. Возможна трехмесячная отсрочка уплаты страховых взносов для субъектов малого предпринимательства (в основном для индивидуальных предпринимателей). Эффективность этого метода преодоления последствий пандемии невысока, поскольку первоначальная отсрочка выплаты страховых взносов предполагала, что ситуация нормализуется в будущем до конца 2020 года. Однако наступил 2021 год, и последствия коронавирусной инфекции для российской экономики только усиливаются. Таким образом, отсрочка уплаты страховых взносов была перенесена на менее стабильный период функционирования субъектов малого предпринимательства.

2. Продлен срок уплаты контролирующими органами ранее наложенных административных штрафов субъектам малого и среднего предпринимательства (с 60 до 180 дней). Эффективность этого метода преодоления последствий пандемии можно считать эффективной, поскольку наложенные административные штрафы можно было бы разделить на несколько частей в течение шести месяцев и таким образом

оплатить, не извлекая значительных средств из операционной деятельности предприятия.

3. Была проведена приостановка налоговых проверок малого бизнеса по таким направлениям, как выездные проверки, проверки соблюдения требований валютного законодательства и проверка контрольных операций. Эффективность этого метода преодоления последствий пандемии чрезвычайно высока, поскольку уровень налогового давления на малый бизнес значительно снизился. Они смогли сосредоточить свое внимание на проведении антикризисных мер по управлению развитием предприятия.

4. Проведена процедура списания налогов для малого и среднего бизнеса за второй квартал 2020 года по всем видам налогов, кроме налога на доходы физических лиц. Эффективность этого метода преодоления последствий пандемии очень высока, поскольку он способствовал решению финансовых проблем малых и средних предприятий. Сэкономленные средства были направлены на решение других насущных проблем, например, выплату арендной платы или заработной платы сотрудникам.

5. Для различных видов налоговых платежей были введены налоговые каникулы. Они могут быть использованы индивидуальными предпринимателями, малыми и средними предприятиями, некоммерческими организациями. Срок налоговых каникул, в зависимости от налогов, составлял от 3 до 6 месяцев. Эффективность этого метода преодоления последствий пандемии невысока, поскольку изначально налоговые каникулы предполагали, что ситуация нормализуется в будущем до

конца 2020 года. Однако наступил 2021 год, и последствия коронавирусной инфекции для российской экономики только усугубляются. Таким образом, налоговые каникулы перенесли выплаты по отдельным налогам на менее стабильный период работы малого бизнеса.

6. Снижение размера страховых взносов за разницу в заработной плате, превышающую минимальную для малых и средних предприятий, с 30% до 15%. Эффективность данного метода преодоления последствий пандемии очень высокая, поскольку она напрямую снизила налоговую нагрузку на субъекты МСБ. В частности, снизилось число увольнений сотрудников, поскольку по ним размеры страховых взносов были снижены в 2 раза. Таким образом, принятые мероприятия эффективные и способствуют снижению уровня налоговой нагрузки на предпринимательскую деятельность. Это, в свою очередь, стимулирует инвестиционную и производственную активность и высвобождает определенную часть финансовых ресурсов из-под уплаты налогов на покрытие операционных или капитальных расходов. В итоге, дальнейший операционный цикл предприятий предполагает повышение объема производства и увеличение выручки. Это позволяет вернуть объемы налоговых расчетов к прежним уровням и обеспечить устойчивость бюджетной системы государства.

Таким образом, поправки в налоговое законодательство помогли структурировать работу с налоговым учетом на предприятиях. В большинстве случаев расчет подоходного налога в условиях пандемии коронавируса стал понятнее для специалистов.

Библиографический список

1. Салькина А.Р., Семёнова А.Е. Влияние COVID-19 на налоговую систему РФ // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2020. – №12-2. – С. 6-8.
2. Поправки в НК РФ в связи с COVID-19. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.klerk.ru/blogs/taxology/497743/>, свободный. – (дата обращения: 18.12.2021).
3. Коронавирус: меры поддержки граждан и бизнеса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/covid/>, свободный. – (дата обращения: 18.12.2021).
4. Федеральная налоговая служба. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.gov.ru/rn56/news/tax_doc_news/9917676/, свободный. – (дата обращения: 18.12.2021).

CHANGES IN THE FIELD OF TAXATION DURING THE PANDEMIC PERIOD

A.A. Agapova, *Student*

E.V. Kuzmina, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Volgograd State Technical University

(Russia, Volgograd)

Abstract. *This article is devoted to a research analysis of the main changes in the field of taxation of the Russian Federation, which were made during the coronavirus pandemic and aimed at optimizing the budgetary policy of the state. The article analyzes the impact of the coronavirus pandemic on the Russian economy and its budgetary system. The main changes in the field of taxation, which were adopted by the Government of the Russian Federation during the period of the pandemic, are considered and analyzed.*

Keywords: *taxation, taxes, pandemic, tax revenues, tax policy, budget system.*

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ В РОССИИ

В.Г. Алевранов, студент

С.А. Мамий, канд. экон. наук

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-21-23

***Аннотация.** Статья посвящена таким понятиям как конкуренция и монополия, выделяются характерные черты рынка совершенной и несовершенной конкуренции. Авторами проанализирована текущая ситуация с развитием конкуренции в России и дана оценка факторам, которые сдерживают ее развитие в настоящий момент. Кроме того, выделены меры и направления совершенствования государственной политики по развитию конкуренции в Российской Федерации.*

***Ключевые слова:** конкуренция, монополия, рынок, конкурентоспособность, антимонопольная политика.*

Конкуренция является фактором, способным обеспечить рост экономики страны. Развитие конкуренции – это многоаспектная задача, решение которой в значительной степени зависит от эффективности проводимой государственной политики по различным направлениям: формирование благоприятного инвестиционного климата, снижение административных барьеров, защита прав граждан, и активное развитие региональной политики. Относясь к экономической категории, понятие «конкуренция» длительное время обозначало только соперничество двух или более лиц. Исходя из степени конкуренции и рассматривая совершенную и несовершенную конкуренцию, необходимо отметить, что в реальной действительности такие модели рынка как совершенная конкуренция и чистая монополия встречаются нечасто [1].

Для рынка совершенной конкуренции характерны такие черты как однородность продукции; неограниченное количество субъектов рынка с незначительным удельным весом каждого; отсутствие сговора между продавцами или покупателями для получения монопольной власти на рынке; отсутствие различного рода ограничений; абсолютная мобильность всех ресурсов, свобода их перемещения территориально; доступность информации для всех субъектов рынка [2]. Данные черты настолько прозрачны, что практически нет реальных рынков, которым бы они соответствовали.

Изучение данной модели, тем не менее достаточно необходимо, чтобы проанализировать рынки, близкие к конкурентным условиям, и оценить эффективность реальных отраслей и степень их монополизации. Примером данного рынка могут служить некоторые отраслевые рынки, например, рынки сельхозпродукции.

Противоположностью рынка совершенной конкуренции является рынок чистой монополии, который подразумевает наличие на рынке единственной компании, являющейся производителем / продавцом определенного вида продукции. При этом на рынке отсутствуют товары-заменители, а максимальная степень власти дает возможность монополисту контролировать объемы продаж и тем самым воздействовать на рыночные цены.

Достаточный уровень развития конкуренции во всех отраслях способен обеспечить стабильный рост и развитие многоукладной экономики, развитие технологий, снижение издержек, социальной напряженности в обществе, обеспечение национальной безопасности, повышение благосостояния потребителей и повышение экономической эффективности и конкурентоспособности, которая является одной из центральных категорий современной экономической науки [2, 3].

В экономике России в настоящее время сохраняются факторы, которые сдерживают развитие конкуренции: низкая доля ма-

лых и средних предприятий в структуре экономики страны, избыточность нормативно-правовых требований, невысокое качество госрегулирования в потенциально конкурентных сферах, необоснованная дифференциация тарифов, определённый дисбаланс между интересами потребителей и регулируемых организаций.

Россия развивается, будучи частью глобальной экономической системы. В настоящий момент падение темпов экономического роста наблюдается в большинстве стран, что обусловлено беспрецедентным влиянием распространения пандемии COVID-19 на мировую экономику. МВФ в апреле 2020 г. зафиксировал фактическую остановку мировой экономики [4,5]. Так, снижение ВВП во 2 квартале 2020 г. наблюдалось в ведущих странах: в Испании -21,5% (ко 2 кварталу 2019 г.); в Великобритании -21,7%; во Франции -18,9%; в Германии -11,3%. Снижение ВВП России составило -7,8% [4].

Исторически, начиная с периода командно-административной экономики, преобладающей формой экономических отношений в России были монополистические [5]. Даже в настоящее время, учитывая целый комплект негативных последствий функционирования, скажем, естественных монополий, (речь идет, например, о ценовой диспропорции, отсутствии конкурентной среды) некоторые учёные, тем не менее, отмечают значимость монополий для экономики нашей страны [5]. Из плюсов, в данном случае выделяют, огромное количество рабочих мест, развитие инфраструктуры, налоговые поступления в бюджет. Противники монополий, считают, что из-за слабого уровня развития конкуренции российская экономика ежегодно недополучает несколько пунктов ВВП.

Отметим, что тенденция к улучшению конкурентной среды в России наметилась и имеются определённые сдвиги в этой сфере. Тем более, что глобальные экономические вызовы ставят необходимым разработку новых задач, целей, планов, направленных на защиту и развитие конкуренции.

Направления структурных реформ, цели, задачи и принципы деятельности для решения поставленных задач были определены в различных Указах Президента РФ, а Правительством РФ принят план мероприятий («дорожная карта») по развитию конкуренции в отраслях экономики и переходу отдельных сфер естественных монополий в состояние конкурентного рынка на 2018-2020 гг. (распоряжение Правительства РФ от 16.08.2018 №1697-р), а также План мероприятий «Развитие конкуренции в здравоохранении» (распоряжение Правительства РФ от 12.01.2018 № 9-р).

На протяжении трех лет различными органами власти проводилась работа по реализации перечисленных программных документов. В настоящее время проводится оценка результатов проделанной работы, а также продолжается реализация отдельных мероприятий, сбор статистической информации и результатов мониторингов.

В 2019 г. была разработана «Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в РФ на период до 2030 г.», предусматривающая совершенствование антимонопольного законодательства, практики его применения, создание организационно-правовых механизмов пресечения нарушений антимонопольного законодательства нерезидентами РФ, повышение эффективности деятельности антимонопольных органов [6].

Для дальнейшего совершенствования государственной политики по развитию конкуренции в России необходимо завершить работу по принятию федеральных законов, обеспечивающих основу проконкурентной политики, обеспечить исполнение Национального плана развития конкуренции на новый период 2021-2025 гг. Цели и задачи нового Плана сформулированы исходя из приоритета соблюдения прав и свобод граждан, а также стремления в условиях конкуренции улучшать их благосостояние и качество жизни. Мероприятия Национального плана должны быть направлены на создание условий для инновационного развития, повышение предпринимательской активности, ликвидацию

социального неравенства. Среди задач, направленных на реализацию Плана выделим: развитие добросовестной конкуренции на товарных рынках; снижение барьеров для поставщиков / потребителей товаров, работ и услуг; дерегулирование сфер естественных монополий и отдельных регулируемых сфер деятельности; обеспечение равных условий деятельности на конкурентных рынках для компаний с госу-

дарственным участием и организаций частной формы собственности; повышение степени эффективности международного сотрудничества, и др.

Таким образом, подводя итог отметим, что реализация государственной политики по развитию конкуренции является одним из ключевых направлений и факторов экономического роста в условиях глобализации.

Библиографический список

1. Бочкова Т.А., Адамян Н.Э., Петрова Я.В. Значимость международной торговли для развития национальной экономики // В сборнике: Тенденции и перспективы развития науки XXI века. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Отв. ред.: Сукиасян А.А. – 2015. – С. 20-23.
2. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие / А.Г. Мокронос, И.Н. Маврина. – Екатеринбург: изд-во Урал ун-та, 2014. – 194 с.
3. Сапрыкина В.Ю. Конкуренция и конкурентоспособность в условиях глобализации: реализация международных принципов маркетинг-менеджмента и контроллинга в крупных торговых компаниях // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2018. – №7. – С. 148-152.
4. Доклад о состоянии конкуренции в РФ за 2020 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fas.gov.ru/documents/687864> (дата обращения: 27.11.2021 г.)
5. Бенц Д.С. Монополия vs Конкуренция: идеология современной России // Вестник Челябинского государственного университета. – 2019. – №3 (425). – Экономические науки. Вып. 64. – С. 216-221.
6. Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в РФ на период до 2030 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fas.gov.ru/documents/685792> (дата обращения: 27.11.2021 г.)

COMPETITION AND MONOPOLY IN RUSSIA

V.G. Alevranov, *Student*

S.A. Mamiy, *Candidate of Economic Sciences*

Trubilin *Kuban State Agrarian University*

(Russia, Krasnodar)

Abstract. *The article is devoted to such concepts as competition and monopoly, the characteristic features of the market of perfect and imperfect competition are highlighted. The authors analyzed the current situation with the development of competition in Russia and assessed the factors that are holding back its development at the moment. In addition, measures and directions for improving the state policy on the development of competition in the Russian Federation are highlighted.*

Keywords: *competition, monopoly, market, competitiveness, antimonopoly policy.*

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

И.Ф. Аманова, студент

В.К. Кирилова, студент

А.Н. Кузюшев, канд. экон. наук, доцент

**Московский международный университет
(Россия, г. Москва)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-24-26

***Аннотация.** В настоящее время глобализация играет огромнейшую роль в формировании государственной политики каждой страны в сфере экономики. Многие экономические процессы, как внешние, так и внутренние, требуют государственного контроля, благодаря которому благополучие граждан, проживающих на определённой территории, будет обеспечиваться должным образом. Безусловно, сегодня Россия является важным участником на мировой арене, участвуя в различных организациях. Тем самым власти преследуют разные политические, экономические и социальные цели. Авторы статьи считают, что очень важно обозначить роль глобализации, её влияние на экономическое состояние страны в целом и на государственное регулирование экономики.*

***Ключевые слова:** глобализация, государственное регулирование экономики, СНГ, БРИКС, ВТО, цифровизация.*

Следует считать, что самым главным приоритетом процесса глобализации в целом считается экономия на масштабах производства. Раскрывается это тем, что данный процесс приводит к сокращению издержек, цены снижаются, соответственно, повышается экономический рост страны. Благодаря тому, что экономическое благосостояние граждан улучшается, повышается уровень жизни населения. Также, невозможно представить страны в процессе глобализации без международной конкуренции и сотрудничества. Благодаря чему совершенствуются новые технологии, которые распространяются на мировом рынке и т.д.

Более тесные связи между производителями разных стран возникают на базе по детальной специализации, представляющей собой специализацию заводов отдельной страны на выпуске комплектующих изделий, узлов или деталей, не имеющих самостоятельного применения, а используемых в качестве частей конечного продукта. Такого рода международная специализация получила развитие при производстве продукции массовых видов: автомобилей, тракторов, радио-, телеаппаратуры и др. Так, например, доля комплек-

тующих изделий в экспорте продукции машиностроения США, Великобритании и Франции в среднем выросла за последние 20 лет с 40% до 50%. Весьма высока доля комплектующих изделий в экспорте малых развитых стран Европы [1].

И действительно, такая практика распространена в наши дни во многих компаниях, производящих продукцию отдельных изделий на разных фабриках для конечного продукта. Зачастую, огромные корпорации, такие как Apple, переносят производство комплектующих своих товаров в страны, где есть дешёвая рабочая сила. Как правило, это развивающиеся страны, где большая часть производств сосредоточены в Китае. Это привело к тому, что спрос на китайском рынке возрос многократно, позволило при высокой производительности сохранить низкие цены на труд.

Если говорить о России, то в настоящее время для страны самым главным на международной арене считается членство в СНГ (Содружество Независимых Государств). Причём она является одним из главных участников данной организации.

Для РФ страны содружества выступают рынком сбыта машиностроительной про-

дукции. Увеличивается экспорт металлов, лесной и целлюлозно-бумажной продукции, продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Безвизовый режим перемещения граждан играет большую роль при трудовых миграциях [2].

Расширяются социальные связи между государствами. Возрос взаимный поток капиталовложений. Участники сотрудничества вкладываются в основном в сферу услуг и недвижимости, металлургию и пищевую отрасль [2].

Россия также входит в состав международной организации БРИКС, одним из приоритетов которой является развитие торговых связей, помощь в экономическом развитии отдаленных территорий, сотрудничество в энергетике.

Членство в ВТО дало российскому рынку более расширенные возможности для экспорта, увеличил денежный поток инвестиций от иностранных инвесторов. Российские же инвесторы получили выход на международный рынок.

Стоит отметить конкурентоспособность России на фоне других стран.

Конкурентоспособность – это динамическое понятие, которое можно рассматривать на двух уровнях:

1) текущая конкурентоспособность – состояние, достигнутое экономической системой к настоящему моменту времени исходя из объективных предпосылок развития;

2) стратегическая конкурентоспособность, отражающая возможность развития ключевых факторов (инновационный потенциал, внешнеэкономические связи и т.д.), определяющих конкурентоспособность национальной экономики в независимости от исходных предпосылок развития (геополитическое месторасположение, наличие природных ресурсов, исходный

уровень экономического развития и т.д.) [1].

Мы должны понимать, что конкурентоспособность России на фоне других стран отражается в нескольких аспектах, а точнее снижение инфляционных процессов, что приводит к замедлению рецессии, но стоит учесть, что есть и соответствующие проблемы:

1. Низкое качество трудовых ресурсов, обусловленное несоответствием российского образования современным экономическим требованиям.

2. Трудности для бизнеса в части доступности финансовых потоков [4].

Таким образом, глобализация влияет на государственное регулирование экономики как положительно, так и отрицательно.

Следует считать, что важно выбрать правильную систему регулирования экономики государством, тогда Россия представит себя на международной арене с лучшей стороны и будет более конкурентоспособной [5].

Заключение. Перед обществом стоит такая задача, смысл которой состоит в том, чтобы избежать негативного влияния различных внешних факторов на развитие страны в условиях современного миропорядка. В приоритете России должны быть научные исследования, инновационная и инвестиционная деятельность, а также ускоренное развитие цифровизации, чтобы всегда была возможность получить и обработать актуальную информацию о состоянии экономики в целом, точнее оценивать эффективность государственного регулирования экономики со стороны правительства. В современных условиях, в первую очередь режим наиболее благоприятного государственного регулирования экономики обеспечит ускоренное развитие отечественной экономики.

Библиографический список

1. Мысляева И.Н. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / Мысляева И.Н., Кононова Н.П., Алимарина Е.А. – М.: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2010. – 440 с.

2. В какие международные организации входит Россия? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nauka.club/obshchestvoznanie/v-kakie-mezhdunarodnye-organizatsii-vkhodit-rossiya.html>

3. Почкутова Е.Н. Государственное регулирование национальной экономики: учебное пособие / Е.Н. Почкутова, М.Б. Двинский, К.А. Клундук. – Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2017. – 168 с.

4. Конкуренентоспособность России в мировой экономике. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/ekonomika/konkurentosposobnost_rossii_v_mirovoy_ekonomike/#konkurentnye-pozicii-rossii (дата обращения: 04.12.2021).

5. Кузьяшев А.Н., Топунова И.Р. Закономерности многообразия форм собственности в экономике // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6. №4 (21). – С. 146-149.

IMPACT OF GLOBALIZATION ON STATE REGULATION OF THE ECONOMY

I.F. Amanova, *Student*

V.K. Kirilova, *Student*

A.N. Kuzyashev, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Moscow International University

(Russia, Moscow)

***Abstract.** Currently, globalization plays a huge role in shaping the state policy of each country in the economic sphere. Many economic processes, both external and internal, require state control, thanks to which the well-being of citizens living in a certain territory will be properly ensured. Of course, today Russia is an important participant in the world arena, participating in various organizations. Thus, the authorities pursue different political, economic and social goals. The authors of the article believe that it is very important to outline the role of globalization, its impact on the economic state of the country as a whole and on state regulation of the economy.*

***Keywords:** globalization, state regulation of the economy, CIS, BRICS, WTO, digitalization.*

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Л.В. Анохина, канд. экон. наук, доцент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-27-30

***Аннотация.** В статье проведен анализ результативности реализации инвестиционных программ развития транспортной инфраструктуры и их влияния на восприятие городской среды. Рассматривается пример реализации транспортной стратегии Москвы, а также основные цели, влияющие на удовлетворенность жителей мегаполиса работой общественного транспорта и комфортность городской среды. Отдельное внимание уделяется рассмотрению и анализу индикаторов оценки результативности реализации программ развития транспортной инфраструктуры.*

***Ключевые слова:** городская среда, инвестиции, инвестиционные программы, результативность, стратегия.*

Влияние транспортного комплекса на экономику очевидно. Транспортная инфраструктура обеспечивает возможность перемещения людей и товаров, является необходимым условием для создания единого экономического пространства. При этом не маловажное значение отводится формированию и реализации общественных проектных инициатив [1, с. 36].

В 2011 году Правительство Москвы разработало и приступило к реализации стратегии развития Московского транспорта до 2020 года. Нормативное закрепление указанные инициативы получили в Государственной программе города Москвы «Развитие транспортной системы» на 2012-2016 годы и на перспективу до 2020 года» [3].

Оценка влияния состояния транспортной инфраструктуры на восприятие комфортности городской среды г. Москвы должна проводиться на основе оценки мнений жителей города. В этой связи представлено обобщение имеющихся результатов исследований по данной теме, проведенных специалистами Российского университета транспорта и Высшей школы экономики (далее ВШЭ) [4].

Проведенный анализ показал, что город Москва – это транспортный мегаполис. Более 97% перемещений осуществляется на городском пассажирском и личном транспорте. По распределению пассажиропотока, по сравнению с другими мегаполисами, очень большая доля городского транспорта, но мало развито направление active mobility (пешеходные перемещения и велосипедные средства).

Согласно исследованию ВШЭ, среди крупных мировых городов Москва занимает лишь 16 позицию в рейтинге удовлетворенности жителей услугами общественного транспорта (рис. 1) [4].

При этом непосредственная оценка эффективности общественного транспорта Москвы значительно выше аналогичного показателя других городов, занимающих более высокие позиции рейтинга.

Между полученными специалистами оценками эффективности общественного транспорта Москвы (83%) и относительно невысоким местом в рейтинге удовлетворенности (16 позиция) нет никакого противоречия. Неудовлетворенность жителей города работой общественного транспорта обусловлена его состоянием в пиковые нагрузки.



Рис. 1. Оценка эффективности общественного транспорта г. Москвы и рейтинг мировых городов по удовлетворенности услугами общественного транспорта

Успешная реализация транспортной стратегии 2011-2017 гг. позволила Москве занять 1-е место по эффективности общественного транспорта среди городов мира, однако наблюдается лаг в индексе удовлетворенности жителей результатами трансформации.

В результате реализации Государственной программы города Москвы «Развитие транспортной системы» на 2012-2016 годы и на перспективу до 2020 года» удалось реализовать все цели транспортной стратегии города. Представим анализ основных индикаторов, влияющих на удовлетворенность жителей Москвы работой общественного транспорта и комфортность городской среды.

Одной из основных целей Государственной программы города Москвы «Развитие транспортной системы» на 2012-2016 годы и на перспективу до 2020 года» являлось увеличение популярности общественного транспорта. Правительство

Москвы планировало пересадить значительную часть жителей города с личного транспорта на общественный, сделав его использование более комфортным. Для этих целей были реализованы инициативы: во-первых, ввод новых линий метрополитена; во-вторых, продление радиальных линий метрополитена; в-третьих, введение единой билетной системы и новых тарифных планов; в-четвертых, формирование единой системы транспортно-пересадочных узлов; в-пятых, оптимизация маршрутной сети наземного городского пассажирского транспорта; в-шестых, создание центра управления наземным городским пассажирским транспортом; в-седьмых, запуск движения на Московской кольцевой дороге.

Результатом принятых мер стало улучшение качественных показателей общественного транспорта Москвы и повышение качества средовых условий города (рис. 2).

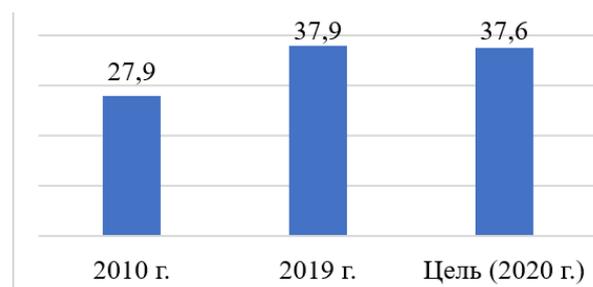


Рис. 2. Динамика показателя вместимости общественного транспорта г. Москвы

Как следует из приведенных данных, целевой показатель вместимости общественного транспорта г. Москвы был выполнен еще в 2019 г.

Очевидно, что показатель вместимости общественного транспорта является кри-

терием комфортности пассажирских перевозок и должен способствовать росту числа жителей, пользующихся услугами общественного транспорта (рис. 3) и отказавшихся от личного транспорта.

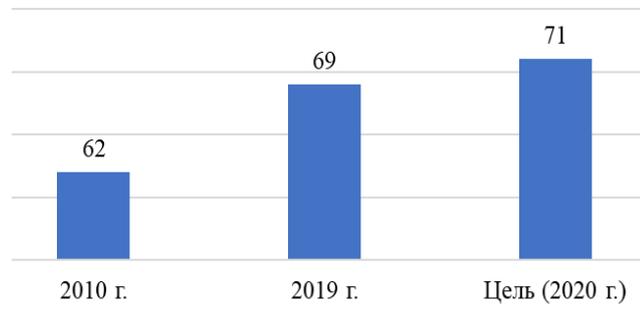


Рис. 3. Доля жителей, пользующихся общественным транспортом г. Москвы

Очевидно, что в сложившейся системе транспортного обслуживания населения г. Москвы, жители города отдают предпочтение личным транспортным средствам (рис. 4).

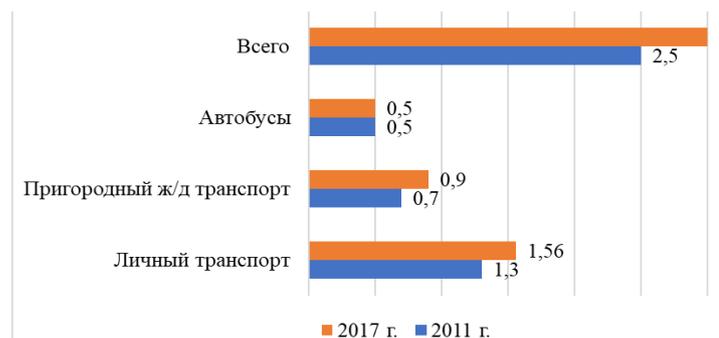


Рис. 4. Количество пассажиров, приезжающих в Москву из Московской области за сутки, млн. чел.

Сопоставление показателей временных затрат при пользовании общественным и личным транспортом показывает незначительное преимущество личного транспорта (рис. 5).

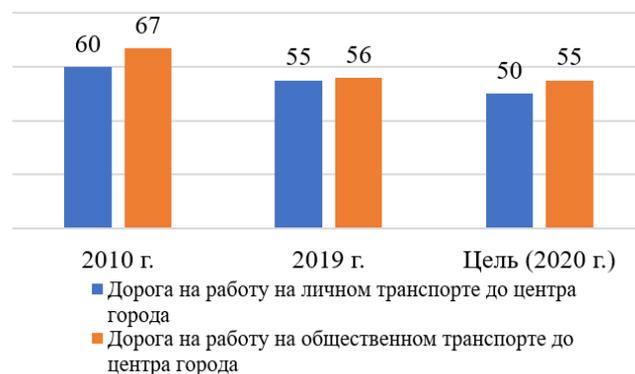


Рис. 5. Сравнительные оценки затрат времени при пользовании общественным и личным транспортом

Приведенные данные показывают, что работа городских властей по формирова-

нию комфортной городской среды г. Москвы обеспечила повышение транс-

портных коммуникаций: затраты времени, связанные с использованием городского и общественного транспорта, снизились. При этом по данному показателю эффективность городского транспорта возросла более существенно.

В качестве дальнейших мер и направлений реализации инфраструктурных инвестиционных проектов, направленных на формирование комфортной городской

среды г. Москвы в части транспортной инфраструктуры, на наш взгляд, следует сосредоточить усилия городских властей по развитию Московского метрополитена, а также на реализации проектов развития общественных пространств и пешеходных зон Московского метрополитена, обеспечивающих формирование комфортной городской среды.

Библиографический список

1. Анохина Л.В. Разработка проектов развития территорий Калужской области // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №11-1 (69). – С. 36-40.

2. Постановление Правительства Москвы от 02.09.2011 N 408-ПП (ред. от 10.10.2016) "Об утверждении Государственной программы города Москвы "Развитие транспортной системы" на 2012-2016 годы и на перспективу до 2020 года". URL: <https://investmoscow.ru/media/>

3. Транспортная стратегия Москвы 2020-2023. URL: <https://logistics.hse.ru/>

ANALYSIS OF THE PERFORMANCE OF IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROGRAMS FOR THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE

L.V. Anokhina, *Candidate of Economic Sciences*

**The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(Russia, Kaluga)**

Abstract. *The article analyzes the effectiveness of the implementation of investment programs for the development of transport infrastructure and their impact on the perception of the urban environment. An example of the implementation of the transport strategy of Moscow is considered, as well as the main goals affecting the satisfaction of the residents of the megalopolis with the work of public transport and the comfort of the urban environment. Special attention is paid to the consideration and analysis of indicators for assessing the effectiveness of the implementation of transport infrastructure development programs.*

Keywords: *urban environment, investments, investment programs, performance, strategy.*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ ЕАЭС ТОВАРОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ

Е.А. Антонова, студент

А.Д. Воронина, студент

Н.А. Хохлова, студент

Научный руководитель: *И.В. Гомон*, канд. экон. наук, доцент

**Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-31-34

Аннотация. Запреты и ограничения во внешнеэкономической деятельности играют значимую роль. Они являются одним из наиболее эффективных инструментов защиты политических и экономических государственных интересов при перемещении товаров через границу ЕАЭС. Лицензирование, являясь одной из мер нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, позволяет государству контролировать объем товарной структуры международной торговли. В данной статье рассмотрены особенности таможенного контроля за ввозом и вывозом лицензируемых товаров. Основное внимание уделено рассмотрению достоинств и недостатков современного порядка осуществления таможенного контроля в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС на основании лицензий.

Ключевые слова: запреты и ограничения, нетарифное регулирование, экспорт, импорт, таможенный контроль.

В связи с нестабильным мировым политическим и экономическим положением растет необходимость применения наряду с таможенно-тарифными методами регулирования также запретов и ограничений с целью защиты внутреннего рынка. В то же время значение системы запретов и ограничений непрерывно возрастает, что, в свою очередь, требует ее постоянной модернизации.

Одним из компонентов системы запретов и ограничений является лицензирование ввоза и вывоза контролируемых товаров.

С 1 января 2010 года, в связи с началом функционирования Таможенного союза (ныне – Евразийский экономический союз, ЕАЭС) вступили в силу Перечни товаров, которые подлежат лицензированию при ввозе на единую таможенную территорию ЕАЭС. На данный момент правила выдачи лицензий на экспорт и (или) импорт товаров устанавливаются Протоколом о мерах

нетарифного регулирования в отношении третьих стран.

На данный момент в рамках применения единой таможенной политики на таможенной территории ЕАЭС лицензирование используется в качестве элемента нетарифного регулирования на всей таможенной территории. Другими словами, создание Союза обусловило отмену данного режима как национального [2].

В данном случае лицензирование реализуется в рамках исполнения экономической функции конкретного государства и представляет собой тот режим, с помощью которого государство имеет возможность защитить свои интересы в зависимости от таких факторов, как: конкурентоспособность, обеспечение национального рынка.

Для анализа лицензирования товаров при перемещении через таможенную границу представим количество выданных лицензий в 2018-2020 гг. в таблице 1.

Таблица 1. Количество лицензий, выданных за 2018-2020 гг. в сфере внешней торговли [6]

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп прироста 2020 г. в % к:	
				2019 г.	2018 г.
Количество зарегистрированных заявлений	11 651	12 301	8 283	- 32,66	- 28,91
В том числе количество зарегистрированных заявлений, поданных в электронной форме	4 501	5 532	3 843	- 30,53	-14,62
Количество оформленных лицензий	10 795	10 885	7 564	- 30,51	- 29,93

По статистическим данным, представленным в таблице 1, можно сделать вывод, что за анализируемый период наблюдается неоднозначная динамика. Так, в 2020 г. количество оформленных лицензий уменьшилось по сравнению с 2019 годом на 30,51 п.п., а в сравнении с аналогичным периодом 2018 года – на 29,93%. Количество зарегистрированных лицензий в 2020 году по сравнению с 2019 годом так же имеет негативную тенденцию – снижение по сравнению с 2019 годом составило 32,66%, а относительно 2018 года – 28,91 п.п. Подобная негативная тенденция объясняется общими посткризисными явлениями мировой экономики, вызванными пандемией вируса COVID-19.

Правительство нашей страны весьма активно применяет практику ограничений в большинстве случаев экспортных поставок. Чаще всего ограничения вводятся только в отношении продукции, имеющей важное значение для внутреннего рынка. В их отношении в конкретных случаях могут вводиться временные количественные ограничения или запреты экспорта.

Тем не менее, введение односторонних мер довольно затруднительный процесс, кроме того, имеет ограниченный период действия (в случае, когда введение мер не поддерживают остальные государства-члены Союза, то мера вводится лишь на 6 месяцев) [3].

В связи с этим, невзирая на ослабление роли национальных институтов в условиях интеграции, вероятно, имеет смысл предусмотреть вместе с единым перечнем создание национальных списков контролируемых товаров. Так, к примеру, в рамках Европейского союза список продукции, которая подлежит лицензированию, определяется для каждого государства в от-

дельном порядке и лицензии выдаются на национальном уровне.

Большинство исследователей придерживаются мнения, что современная система лицензирования имеет несколько недостатков, поскольку основывается на двухступенчатой модели. В выдаче лицензии принимают участие два органа: профильная федеральная служба и Министерство промышленности и торговли РФ. Саму лицензию оформляет Министерство, но его роль в процессе формальна, поскольку лицензия выдается только после разрешения соответствующей федеральной службы. Для получения разрешения в уполномоченную службу направляется пакет документов, практически идентичный пакету документов для оформления лицензии. Тем самым, ответственность за соблюдение установленных законодательством запретов и ограничений несет выдавший лицензию орган, тем не менее, решение о выдаче лицензии принимает профильная федеральная служба.

В данном аспекте заключается слабость двухступенчатой системы и отказ от нее видится необходимым для развития современной системы нетарифного регулирования в рамках ЕАЭС [5].

На этапе таможенного контроля ввоза и вывоза товаров, которые подлежат лицензированию, имеют место следующие риски, которые необходимо выявлять и пресекать органами таможенной службы:

- Экспорт и импорт без лицензии и декларирования (контрабанда);
- Экспорт и импорт по фальсифицированной лицензии;
- Несоответствие или неполное соответствие данных, указанных в лицензии, фактически вывозимой продукции;

Особенное внимание следует уделить сложностям проведения таможенного кон-

троля в отношении товаров двойного назначения при их перемещении через таможенную границу ЕАЭС и предметов радиоэлектронной техники.

Необходимо констатировать, что осуществление таможенных операций при вывозе и ввозе подобных товаров всё ещё остается одним из наиболее уязвимых мест в системе таможенного контроля. От результативности действий таможенных служб в большой степени зависит, удастся ли предотвратить нелегальный экспорт или импорт таких товаров и технологий при их перемещении через таможенную границу.

Поэтому из ряда проблем таможенного контроля следует отметить идентификацию товаров и технологий, как обязательную и значимую часть деятельности, т.е. установлении соответствия конкретных материалов, оборудования, научно-технической информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые являются объектами внешнеэкономических операций, товарами и технологиями, требующими или не требующими обязательного лицензирования.

Наукоемкая и высокотехнологичная продукция нуждается в специальных знаниях не только участников ВЭД, но и таможенных инспекторов, которые принимают решение об отнесении конкретной продукции к разряду лицензируемых товаров. Рядовой сотрудник не обладает столь специализированными знаниями, что не позволяет ему оперативно принимать решение о возможности ввоза/вывоза выше-

указанных товаров и приводит к увеличению времени осуществления таможенных операций.

Отмеченное определяет необходимость увеличения штата сотрудников таможенных органов за счет специалистов, обладающих специальными знаниями, либо повышения оперативности взаимодействия со специализированными экспертными службами [1].

Участник внешней экономической может не только получать заключения аккредитованных организаций в качестве документа, который подтверждает неподконтрольный статус товара, но и включать продукцию в подготовленный ФСТЭК России «белый список», что представляет собой подтверждение несоответствия товара описаниям контролируемых товаров. Для целого ряда компаний данный инструмент может стать одним из способов сокращения издержек при экспорте продукции.

В заключении хотелось бы отметить, что невзирая на запрет введения ограниченный экспорта правилами ВТО за время членства в ВТО Российская Федерация не один раз вводила разнообразные экспортные и импортные ограничения. Действия нашей страны в отношении экспорта пока не стали предметом анализа в системе торговых споров ВТО. Скорее всего, приводимые обоснования либо пока устраивают наших торговых партнеров, либо наносимый им ущерб от вводимых ограничений является незначительным.

Библиографический список

1. Гавриков И.В. Таможенная служба как вид государственной службы. – Самара, 2018. – 311 с.
2. Ноздрачев А.Ф. Реформа государственного контроля (надзора) и муниципального контроля / А.Ф. Ноздрачев, С.М. Зырянов, А.В. Калмыкова // Журнал российского права. – 2017. – №9. – С. 34-46.
3. Гомон И.В. Оценка защиты таможенными органами объектов интеллектуальной собственности / И.В. Гомон, И.А. Аверин // В сборнике: современное социально-экономическое пространство: проблемы и перспективы. Материалы заочной научно-практической конференции с международным участием. Под общ. редакцией Крутикова В.К. – 2018. – С. 14-19.
4. Гомон И.В. Анализ количества лицензий на экспорт и импорт товаров / И.В. Гомон, Е.Ю. Шуралева / Форум молодых ученых. – 2018. – № 11-1 (27). – С. 483-487.

5. Гомон И.В. Анализ лицензирования товаров при перемещении через таможенную границу / И.В. Гомон, М.И. Филиппов, А.О. Мосеевкова // Форум молодых ученых. – 2018. – № 12-2 (28). – С. 160-165.

6. Министерство промышленности и торговли. Официальный сайт. – [Электронный сайт]. – Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru/> (дата обращения 24.11.2021 г.)

IMPROVING THE CONTROL OF MOVEMENT OF GOODS SUBJECT TO LICENSING ACROSS THE CUSTOMS BORDER OF THE EAEU

E.A. Antonova, *Student*

A.D. Voronina, *Student*

N.A. Khokhlova, *Student*

Supervisor: *I.V. Gomon, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovski

(Russia, Kaluga)

***Abstract.** Prohibitions and restrictions in foreign economic activity play a significant role. They are one of the most effective tools for protecting political and economic state interests when moving goods across the EAEU border. Licensing, being one of the measures of non-tariff regulation of foreign economic activity, allows the state to control the volume of the commodity structure of international trade. This article discusses the features of customs control over the import and export of licensed goods. The main attention is paid to the consideration of the advantages and disadvantages of the modern procedure for customs control in respect of goods transported across the customs border of the EAEU on the basis of licenses.*

***Keywords:** prohibitions and restrictions, non-tariff regulation, export, import, customs control.*

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.И. Арокина, студент

**Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
(Россия, г. Абакан)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-35-37

***Аннотация.** В условиях рыночной экономики, организация и управление предприятием невозможны без использования маркетинговых принципов, без разработки тщательно обоснованной стратегии маркетинга. Необходимыми условиями достижения самокупаемости и самофинансирования предприятия в условиях рынка являются ориентация деятельности предприятия на потребителей и конкурентов, гибкое приспособление к изменяющейся рыночной конъюнктуре. В статье рассмотрены основное понятие маркетинговой стратегии, виды маркетинговых стратегий и условия реализации.*

***Ключевые слова:** стратегия, организация, маркетинг, маркетинговая стратегия, конкурентоспособность.*

В условиях современной экономики для предприятий важно помнить, что маркетинг является ключевым элементом деятельности предприятия. Также актуальность заключается в том, что маркетинг необходим для любой отрасли производства. Разработка и реализация маркетинговой стратегии является одной из первостепенных составляющих маркетинговой деятельности в организации.

Применение маркетинговой стратегии может быть эффективным при условии, что организация будет использовать ресурсы оптимально и вовремя разрешать возможные ошибки, которые могут привести к уменьшению показателей деятельности. Для этого менеджер организации должен определить приоритетные направления развития для организации, учитывая при этом финансовые возможности и социально-экономическое положение в обществе.

Для каждого предприятия в процессе его создания и функционирования нужно разработать основные принципы стратегического маркетинга. Стратегический маркетинг можно охарактеризовать как своевременный и систематический анализ потребностей рынка, выводящих на разработку эффективных товаров, предназначенных для конкретных групп покупателей и обладающих особыми свойствами, отличающими их от товаров-конкурентов и таким образом создающими изготовите-

лю устойчивое конкурентное преимущество.

Разработка маркетинговой стратегии необходима для обеспечения эффективности проводимых маркетинговых мероприятий. Разработка и реализация стратегии маркетинга на потребительских рынках требует от любой компании гибкости, способности понимать, приспособливаться и, в отдельных случаях, влиять на действия рыночных механизмов при помощи специальных маркетинговых методов [1, с. 83].

В целом, маркетинговая стратегия – элемент стратегии деятельности предприятия, направленный на разработку, производство и доведение до покупателя товаров и услуг, наиболее соответствующих его потребностям. Стратегия предприятия разрабатывается на основе исследований и прогнозирования конъюнктуры товарного рынка, изучения покупателей, изучения товаров, конкурентов и других элементов рыночного хозяйства.

Маркетинговая стратегия включает конкретные стратегии деятельности на целевых рынках, используемый комплекс маркетинга и затраты на маркетинг. В стратегиях, разработанных для каждого рыночного сегмента, должны быть рассмотрены новые и выпускаемые продукты, цены, продвижение продуктов, включая рекламу, доведение продукта до потребителей, должно быть указано, как стратегия

реагирует на опасности и возможности рынка [2, с. 26].

С точки зрения уровня управления, на котором осуществляется разработка стратегии, выделяют:

- корпоративную стратегию;
- деловую стратегию;
- функциональную стратегию;
- операционную стратегию.

Можно выделить некоторые отличительные особенности маркетинговой стратегии, по мнению Игоря Ансоффа:

- Процесс выбора маркетинговой стратегии завершается тогда, когда разрабатываются и устанавливаются общие направления, реализация данных направлений способствует позиционированию на рынке и росту доли этого рынка;

- Стратегия, принятая в реализацию, должна быть направлена на стратегические проекты компании. Стратегия позволяет обратить внимание на конкретные возможности фирмы, при этом не рассматривать те, которые не подходят под выбранную стратегию;

- Когда организация выходит на поставленный результат необходимость использования стратегии отпадает;

- Во время разработки, формирования стратегии фирмам приходится опираться на недостаточность и неточность информации, в связи с этим невозможно предвидеть все угрозы и возможности, которые выявятся при реализации стратегии.

Главная цель маркетинговой стратегии – достижение или удержание определенной доли рынка, в том числе по конкретным сегментам. Ее главный принцип – партнерство, и прежде всего – с потребителями. Ее содержание – комплекс взаимосвязанных решений в отношении товарной, ценовой, коммуникационной и сбытовой политики, базовый выбор конкретных рыночных целей и основных средств их достижения, с определенными запасными вариантами [3, с. 57].

Выбор стратегии в основе своем зависит от цели, которую ставит перед собой организация, поэтому можно выделить несколько рыночных стратегий используемых на практике:

- Стратегия расширения доли рынка. При выборе данной стратегии компания

выходит на рынок с абсолютно новым продуктом для своей деятельности, данным действием они расширяют свой ассортимент и свою долю на рынке.

- Стратегия инноваций. Данная стратегия основывается на создание нового продукта, не встречающегося на рынке. Тем самым компания выигрывает огромное преимущество, не имея у данного продукта товара-конкурента.

- Стратегия дифференциации продукции. При использовании стратегии дифференциации компания проводит модернизацию уже выпускаемого продукта.

- Стратегия снижения издержек производства. Стратегия снижения издержек производства производится путем замены старого оборудования на новое, внесение новшеств в процесс производства, использование новейших технологий, проведение других мероприятий, способствующих снижению затрат, но при этом цена на товар может увеличиться.

- Стратегия выжидания. Минус данной стратегии в том, что не каждая компания может применить его в действие, она подходит только для компаний, относящихся к крупному бизнесу. Это связано с тем, что суть это стратегии заключается в изучении деятельности конкурентов их действий на рынке, не выводя своей продукции на рынок, а после проведения тщательного анализа, реализовать в краткосрочном промежутке массовое производство, сбыт и внедрение на рынок [4, с. 163].

- Стратегия индивидуализации потребителей. Стратегия индивидуализации потребителей, как и стратегия выжидания, подходит не всем организациям. Данная стратегия ориентирована на организации, специализирующиеся на индивидуальных заказах покупателей.

Стратегический маркетинг нацеливает компанию на экономические возможности адаптированные к её ресурсам и обеспечивающие потенциал для роста и рентабельности. Задачей стратегического маркетинга является уточнение миссии фирмы разработка целей формирование стратегии развития и обеспечение сбалансированной структуры товарного портфеля фирмы.

Библиографический список

1. О. Уолкер-мл. Маркетинговая стратегия: монография / О. Уолкер-Мл., Х. Бойд-Мл., Ж.-К. Ларше, Дж. Маллинз; пер. с англ. [Клюева]. - М.: Вершина, 2016. – 492 с.
2. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности 061100 «Менеджмент орг.» / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – 2-е изд., стер. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2016. – 464 с.
3. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учеб. пособие для вузов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 319 с.
4. Дэй Дж. Стратегич. Маркетинг. – М.: Эксмо, 2015. – 640 с.

ROLE OF MARKETING STRATEGIES IN THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

V.I. Arokina, Student

**Khakass State University named after N.F. Katanova
(Russia, Abakan)**

***Abstract.** In a market economy, the organization and management of an enterprise is impossible without the use of marketing principles, without the development of a carefully substantiated marketing strategy. The necessary conditions for achieving self-sufficiency and self-financing of an enterprise in market conditions are the orientation of the enterprise's activities towards consumers and competitors, flexible adaptation to changing market conditions. The article discusses the basic concept of marketing strategy, types of marketing strategies and conditions for implementation.*

***Keywords:** strategy, organization, marketing, marketing strategy, competitiveness.*

ПЕРСПЕКТИВА ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЕАЭС. ВЗАИМНЫЕ И ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЕАЭС

В.Ю. Астахова, магистрант

Научный руководитель: *Р.М. Шафиев*, д-р экон. наук, профессор

Российская таможенная академия

(Россия, г. Люберцы)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-38-41

Аннотация. Под термином «инвестиции» принято подразумевать любые типы капиталовложений при условии, что основной целью их осуществления является получение финансовой выгоды. В рамках данной статьи проведен анализ инвестиционного сотрудничества стран-участниц ЕАЭС и определены основные аспекты влияния инвестиций на развитие международного бизнеса.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционное сотрудничество, взаимные и прямые инвестиции, инвестиционная политика.

На современном этапе развития международных экономических отношений достаточно сложно переоценить роль инвестиций в международном бизнесе. Инвестиции выступают неким катализатором экономического роста. Немаловажную роль для развития экономики государства играют именно прямые и взаимные инвестиции.

Осуществление инвестиционной деятельности является одной из ключевых сфер функционирования международной экономики и деятельности любого хозяйствующего субъекта.

Экономическая сущность инвестиций заключается в том, что они напрямую благотворно влияют на экономику. Они способствуют повышению качества жизни частных лиц, предприятий-инвесторов, а также на экономическую политику государства. Также положительно сказывается и приток входящих инвестиций.

В рамках данной статьи рассмотрено инвестиционное сотрудничество между государствами-членами ЕАЭС и остальными странами.

Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская

Республика и Российская Федерация – входят в состав ЕАЭС. Между этими государствами на высоком уровне развито инвестиционное сотрудничество.

Евразийский экономический союз – это сильное международное объединение, повышающий свой авторитет на мировой арене. Развитие инвестиционного сотрудничества ЕАЭС имеет определенные перспективы, существенную роль играет стратегическое положение, то есть выгодное географическое расположение стран, входящих в ЕАЭС. В первую очередь стоит отметить в качестве инвестиционной привлекательности союза – это большие и значимые сельскохозяйственные ресурсы, союз стран ЕАЭС занимает 2-е место в мире по площади сельскохозяйственных земель, высокое наличие ресурсного потенциала.

В 2020 году потоки взаимных инвестиций, по сравнению с 2019 годом, возросли на 11%. Общая сумма взаимных инвестиций внутри ЕАЭС составила 18 млрд. долл. США. Данные представлены на рисунке 1.

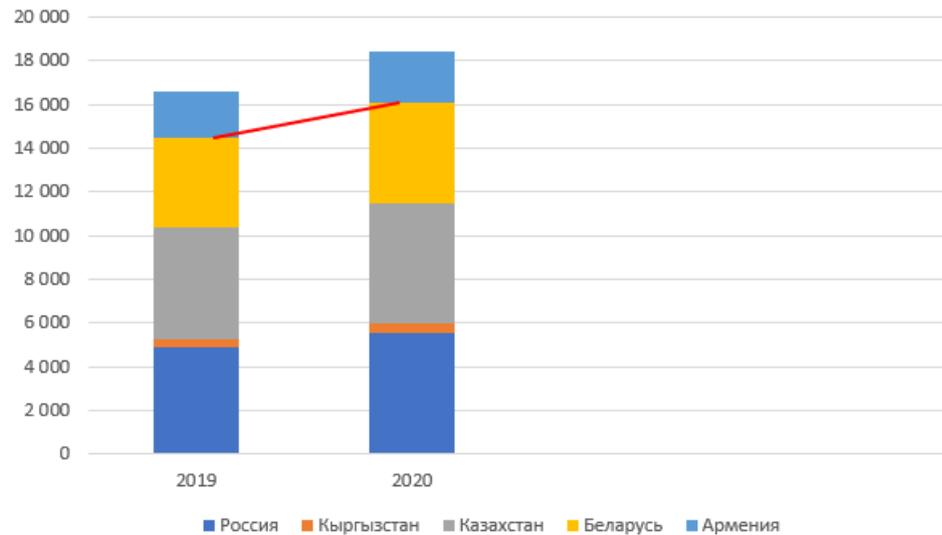


Рис. 1. Взаимные прямые инвестиции

Таким образом, в 2020 году абсолютно во всех государствах-членах ЕАЭС наблюдалась положительная динамика прироста взаимных прямых инвестиций. Также Евразийская экономическая комиссия отмечает, что запасы прямых инвестиций из всех стран мира увеличились на 14% и составили 776 млрд. долл. США. В первом квартале текущего года чистый приток взаимных прямых инвестиций в Евразийском экономическом союзе составил 663,2 млн долл. США или 93% к уров-

ню соответствующего квартала прошлого года [1]. В первом полугодии 2021 года по сравнению с аналогичным периодом 2020 года во всех государствах Евразийского экономического союза, кроме России, наблюдался чистый приток прямых иностранных инвестиций.

Общий объем инвестиций в страны ЕАЭС составил 14,7 млрд долларов США. Приток взаимных инвестиций наблюдался в Армении и Беларуси. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1. Распределение потоков взаимных прямых инвестиций с 4 квартала 2019 года по 3 квартал 2020 года

Инвесторы	Получатели инвестиций					Всего
	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия	
Армения		3,3	2,9		3,7	9,9
Беларусь			0,4	0,2	11,6	12,2
Казахстан		3,8		15,8	169,1	188,7
Кыргызстан		0,4	0,9		-23,8	-22,5
Россия	-5,1	554,9	362,9	-40,2		872,5
Всего	-5,1	562,4	367,1	-24,2	160,6	1 060,7

За рассматриваемый период наибольший приток взаимных прямых инвестиций наблюдался в Беларуси (562 млн. долл. США) и Казахстане (367 млн. долл. США). Основным инвестором взаимных прямых инвестиций в ЕАЭС являлась Россия (872 млн. долл. США) [1].

По данным платежных балансов государств-членов ЕАЭС, в первом полугодии 2021 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года оборот тор-

говли товарами (сумма экспорта и импорта товаров) существенно увеличился. В Беларуси и России прирост превысил 30% [3].

Одной из приоритетных задач ЕАЭС в настоящее время является создание общего биржевого пространства, которое даст новый толчок в развитии экономического и инвестиционного сотрудничества стран-участниц.

Министр по экономике и финансовой политике Евразийской экономической ко-

миссии Руслан Бекетаев рассказал о формировании общего биржевого пространства. «Общее биржевое пространство расширит взаимное экономическое и инвестиционное сотрудничество стран Союза, а также увеличит трансграничную активность эмитентов и профессиональных участников, - подчеркнул министр ЕЭК. – Например, в России осуществляют деятельность 272 брокера, а при открытии взаимного доступа на рынки Союза эта цифра может увеличиться до 434 – именно столько брокерских компаний сегодня работает в нашем Союзе».

Руслан Бекетаев добавил, что в перспективе участники рынка стран ЕАЭС получат доступ к общему биржевому капиталу в объеме порядка 171 млрд долларов США [4].

В связи с выше изложенного следует вывод, что роль инвестиций в развитии международного бизнеса являются одной из ключевых точек экономического роста.

Во-первых, инвестиции во многом способствуют созданию нового производства, повышению уровня эффективности уже существующего производства;

Во-вторых, прямые иностранные инвестиции повышают конкурентоспособность предприятия, раскрывают внешнеэкономический потенциал, а также повышают производительность труда.

Эффективное использование иностранных инвестиций хозяйствующими субъектами имеет принципиальное значение, особенно в рамках увеличения количества и расширения сфер инновационных проектов. При достижении желаемого уровня эффективности иностранное инвестирование ведет к росту объемов производства, созданию рабочих мест, повышению рентабельности деятельности субъектов международной деятельности, наполняемости федерального и региональных бюджетов, росту уровня доходов и укреплению социальной стабильности [2].

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что перспектива инвестиционного сотрудничества стран ЕАЭС в настоящее время имеет успешное

и благоприятное развитие, так как на сегодня союз налаживает тесное взаимодействие и взаимовыгодное сотрудничество с другими странами, государствами и региональными интеграционными структурами.

По оценкам Евразийского банка развития, валовый внутренний продукт ЕАЭС вырастет на 4% за 2021 год, быстрое восстановление и рост ВВП произошел благодаря взаимной торговле. По итогам 2021г объемы взаимной торговли могут повыситься более чем на 10% и превысить значение «доковидного» 2019 года.

Обеспечение реализации Правительством стран Стратегических направлений развития евразийской интеграции до 2025г, проведенные необходимые скоординированные действия, направленные на увеличение уровня взаимной торговли и роста ВВП, имеют новый успешный результат в интеграции. Устраняя барьеры на пути движения товаров, услуг, инвестиций и рабочей силы, создана новая платформа возможностей для совместных инвестиций в самых разнообразных областях [5].

Совокупный потенциал ЕАЭС позволяет вести диалог в области инвестиционного сотрудничества, решая широкий круг вопросов в области свободной торговли со многими другими странами, как с Вьетнамом, Ираном, Сингапуром, Сербией, Китаем. Ведутся переговоры о либерализации торговли с Египтом, Израилем и на начальной стадии с Индией.

Благодаря высокой активизации взаимодействия государств-наблюдателей (Узбекистан, Куба) с Евразийской экономической комиссией они получили новые возможности для углубления торгово-экономических отношений.

Таким образом, все государства-участники внешнеэкономической деятельности на базе своей страны формируют такую инвестиционную политику, которая привлекла бы большее количество прямых иностранных инвестиций. Это, в первую очередь, определяет получение экономических выгод.

Библиографический список

1. Отчет ЕЭК Взаимные инвестиции государств – членов ЕАЭС энергетики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/express_information/Documents/mutual_investments/express_mi_3Q2020.pdf
2. Норко Н.В., Красова Е.В. Роль иностранных инвестиций в развитии экономики и предпринимательства в России // АНИ: экономика и управление. – 2017. – Т. 6. №1 (18). – С. 157-160.
3. Сайт ЕЭК Взаимные прямые инвестиции в ЕАЭС энергетики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/news/vzaimnye-pryamye-investitsii-v-eaes-bystro-vosstanavlivayutsya/>
4. Новости ЕАЭС // Общее биржевое пространство ЕАЭС энергетики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.alta.ru/ts_news/83820/
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/43980/>

PROSPECTS FOR INVESTMENT COOPERATION OF THE EAEU. MUTUAL AND DIRECT INVESTMENTS IN THE EAEU

V.Yu. Astakhova, *Graduate Student*

Supervisor: *R.M. Shafiev, Doctor of Economic Sciences, Professor*

Russian Customs Academy

(Russia, Lyubertsy)

***Abstract.** The term "investment" usually means any type of investment, provided that the main purpose of their implementation is to obtain financial benefits. Within the framework of this article, the analysis of investment cooperation of the EAEU member states is carried out and the main aspects of the impact of investments on the development of international business are identified*

***Keywords:** investments, investment cooperation, mutual and direct investments, investment policy.*

АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ШКОЛЬНИКОВ ПРИ ВЫБОРЕ ВУЗА НА ОСНОВЕ МЕТОДА ДЕРЕВА РЕШЕНИЙ

А.Р. Атнабаева, научный сотрудник

Институт социально-экономических исследований – обособленного структурного подразделения Федерального государственного бюджетного научного учреждения Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук (Россия, г. Уфа)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-42-44

Исследование выполнено в рамках государственного задания УФИЦ РАН №075-00504-21-00 на 2021 г.

Аннотация. В реалиях современного общества, таких как высокие темпы научно-технологического прогресса, доступность передвижений на удаленные расстояния, повышается уровень миграционной активности населения. В связи с чем возникает проблема регулирования потоков миграции, в особенности образовательной, в части понимания поведения населения. Для этого на основе метода автоматического анализа данных (дерево решений) разработан алгоритм, описывающий логику принятия решений о выборе вуза. В качестве исследования факторов, влияющих на это решение, использованы результаты опроса, проведенного ИСЭИ УФИЦ РАН среди учащихся 10-11 классов общеобразовательных школ Республики Башкортостан.

Ключевые слова: образовательная миграция, дерево решений, опрос, вуз.

В Республике Башкортостан с 2016 года наблюдается преобладание количества выбывших над прибывшими, что выражается отрицательным миграционным сальдо, при этом около 30% покинувшего регион населения находится в возрасте от 16-25 лет. Основной причиной переезда в этом случае, по данным Башкортостанстата, является поступление в вуз другого региона.

Современные тенденции миграционной активности населения вызывают необходимость исследований процессов управления поведением населения для регулирования потоков миграции и удержания или привлечения человеческого капитала в регионы, в том числе с точки зрения поддержания экономической стабильности и развития экономики.

Поведение человека при принятии тех или иных решений сопровождается большим объемом неопределенностей. Так, например при выборе вуза, абитуриент опирается на мнение родителей, друзей, рекламу в социальных сетях, статус вуза, наличие выбранной специальности, удаленность от места жительства, возможности карьерного роста и другое. При этом

степень влияния этих критериев для каждого абитуриента индивидуальна. В мае 2021 года Институтом социально-экономических исследований – обособленного структурного подразделения Федерального государственного бюджетного научного учреждения Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук при поддержке Министерства образования и науки Республики Башкортостан был проведен опрос учащихся 10 и 11 классов образовательных учреждений. В опросе приняли участие 6 126 человека, из них 66,2% (4 057) – женщины, 33,8% (2 069) – мужчины. Такое преобладание женщин в опросе можно объяснить тем, что, с одной стороны, они более ответственно подходят к вопросам трудоустройства, с другой – большинство мужчин выпускается после окончания 9 класса обучения. Для устранения перекоса выборка была уменьшена до 4 288 человек путем удаления информации респондентов, содержащей неполные ответы и информации респондентов женского пола равномерно в случайном

порядке по всем муниципальным образованиям.

Данный опрос проводился в рамках исследования поведения школьников при выборе предметов для сдачи ЕГЭ, специальности, вуза и профессии. В анкете содержались блоки вопросов, посвящённые личным характеристикам школьника, причинам выбора вуза, специальности, причинам миграции и наличию и результатам профориентационной работы.

Полученные данные показали, что 1 841 школьник после окончания обучения планируют поступать в вузы другого региона. Значимыми причинами, влияющими на данное решение, являются:

- отсутствие выбранной специальности (34,4%);
- отсутствие перспектив карьерного роста по выбранной специальности после окончания вуза (32,4%);
- низкий рейтинг у вузов республики по сравнению с другими вузами России (30,1%);

– высокий уровень напряженности на рынке труда по выбранной специальности (27,9%);

– сложность поступления в вузы республики в связи с высокими проходными баллами и наличием коррупционных рисков (7,4%).

Для прогнозирования выбора вуза Республики Башкортостан в качестве исходных данных была взята выборка, состоящая из 2 582 записей, где каждая запись – это характеристика агента, описывающая его поведение во время принятия решения о выборе вуза. В качестве входных показателей использовались данные о гендерной принадлежности, уровне знаний (наличие золотой или серебряной медали) и выбранные дисциплины для сдачи ЕГЭ. В результате было получено дерево решений, состоящее из 29 правил (рис. 1).

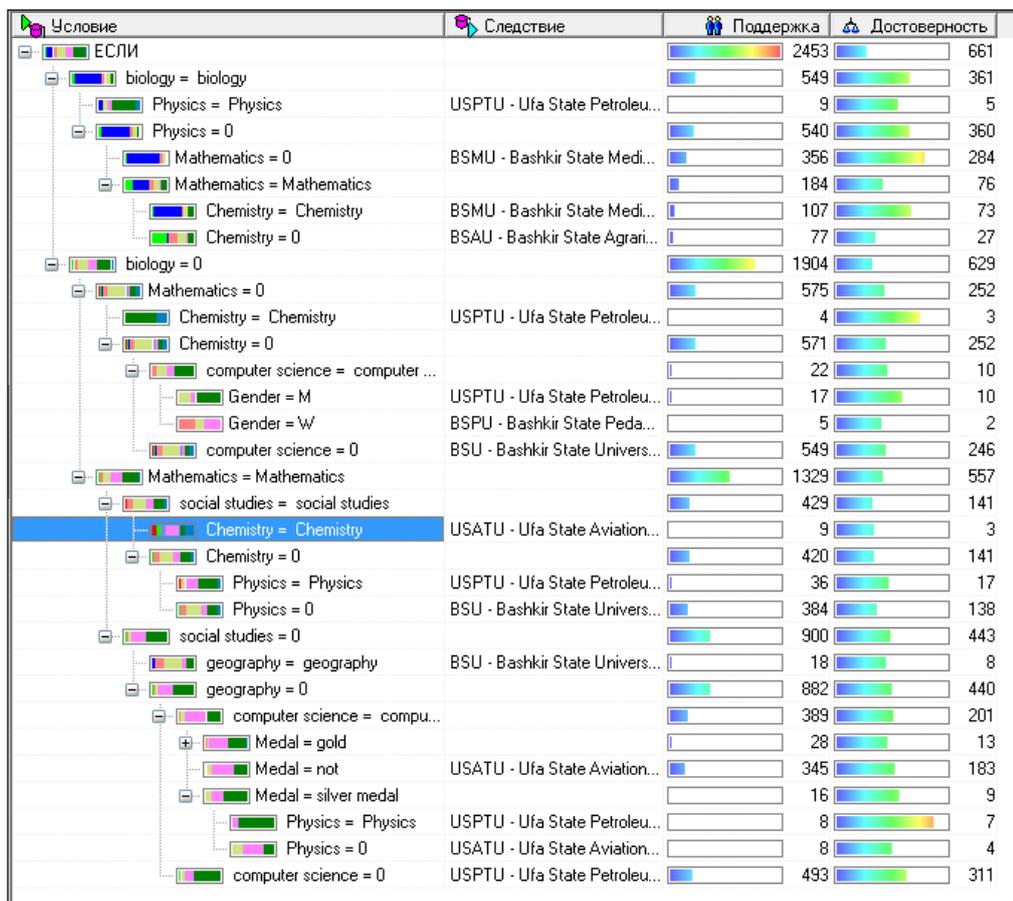


Рис. 1. Фрагмент дерева решений для прогнозирования поведения школьников при выборе вуза

Наиболее значимыми параметрами, влияющими на выбор вуза, являются выбранные дисциплины для сдачи ЕГЭ и уровень знаний абитуриента. Так, при наличии у школьника золотой медали и сдаче предмета «Информатика» он с большей вероятностью? выберет для поступления БГПУ. В случае же, если он

сдаст «Информатику» и «Биологию», то больше вероятность, что он выберет УГАТУ.

Таким образом, полученные правила позволят описать поведение абитуриентов при выборе вуза наиболее приближенно к реальности в рамках построения имитационной модели.

Библиографический список

1. Гайнанов Д.А., Мигранова Л.И. Трансформация региональных рынков образовательных услуг и труда в условиях цифровой экономики // Региональная экономика: теория и практика. – 2020. – №8 (479). – С. 1430-1448. – doi: 10.24891/re.18.8.1430.
2. Миграция населения в Республике Башкортостан. / статистический сборник. Ч. 1. – Уфа: Башкортостанстат, 2019. – 203 с.
3. Аналитическая справка по образовательной миграции выпускников школ в 2018 году. Egov-buryatia.ru. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://egov-buryatia.ru/minobr/activities/napravleniya-deyatelnosti/vysshee-obrazovanie/statistika/analiticheskaya%20справка%20за%202018г.docx>.
4. Дорошенко Т.А. Разработка агент-ориентированной модели Образовательной миграции населения региона // Вестник евразийской науки. – 2019. – № 5. – С. 16.
5. Атаева А.Г., Уляева А.Г. Межрегиональная молодежная миграция как угроза утери человеческого капитала территории (на материалах Республики Башкортостан и регионов Приволжского федерального округа) // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2018. – № 44. – С. 38-57. – doi: 10.17223/19988648/44/2.

ANALYSIS OF THE BEHAVIOR OF SCHOOLCHILDREN WHEN CHOOSING A UNIVERSITY BASED ON THE DECISION TREE METHOD

A.R. Atnabaeva, Researcher

**Institute of Socio-Economic Research - a separate structural unit of the Federal State Budgetary Scientific Institution of the Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences
(Russia, Ufa)**

***Abstract.** In the realities of modern society, such as high rates of scientific and technological progress, the availability of movement over long distances, the level of migration activity of the population is increasing. In this connection, there is a problem of regulating migration flows, especially educational ones, in terms of understanding the behavior of the population. To do this, based on the method of automatic data analysis (decision tree), an algorithm has been developed that describes the logic of making decisions about choosing a university. As a study of the factors influencing this decision, the results of a survey conducted by the ISEI of the Russian Academy of Sciences among students of grades 10-11 of secondary schools of the Republic of Bashkortostan were used.*

***Keywords:** educational migration, decision tree, survey, university.*

БЛАГОПРИЯТНЫЕ РЕКРЕАЦИОННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ КАК АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

К.А. Атышов, д-р экон. наук, профессор

А.А. Токторов, аспирант

Ж.К. Чоноров, аспирант

Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова
(Кыргызстан, г. Бишкек)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-45-50

Аннотация. Для поддержания конкурентоспособности туристского бизнеса необходимо уделять внимание качеству обслуживания. Мотивация и организация приобретают особенно важную роль функционирования туристской индустрии. Рассмотрено влияние различных аспектов: рекреационного потенциала, многообразия культурного наследия, развития туристской инфраструктуры, благоприятные экономические условия, что способствует развитию туризма.

Ключевые слова: туризм, рекреационный потенциал, туристская инфраструктура, достопримечательности, культурно-познавательный процесс, туристский кластер.

Туризм в настоящее время является одной из наиболее мощных, динамично развивающихся и высокодоходных отраслей мировой экономики, входящих в число важнейших факторов социально-культурного развития территорий, способствующих повышению уровня и качества жизни населения.

Учитывая высокую конкуренцию между турагентствами, турист обращает свое внимание, как правило, на два показателя – уровень цены и уровень качества турпродукта. Причем качество становится первостепенным.

Категория качество – соответствие требованиям клиента должна быть доминирующим в предоставлении турагентами и туроператорами туристского продукта.

Потребитель должен получить полное удовлетворение от полученной услуги, которую он оплатил, либо оплатит. Турист должен быть уверен, что его отдых не будет испорчен предоставленным турпродуктом, связанным с какими-либо техническими неполадками.

Качество в туризме должно включать в себя всю деятельность турфирмы, включая персонал, который обслуживает туриста, а также предоставление полного пакета услуг, обусловленных в договоре [1].

Уникальность туристической индустрии заключается в том, что персонал является составной частью готового туристического продукта (рис. 1).



Рис. 1. Составляющие части туристического продукта

В современных условиях развития общества корпоративный менеджмент является неотъемлемой составляющей любой какой системы управления. Вопрос правильной мотивации и организации трудовых ресурсов приобретают особенно важную роль в деятельности и функционировании каждой организации, так как производственный и сервисный процесс должны работать бесперебойно, учитывая современный темп жизни развития [2].

По результатам анализа экономических исследований в области туристского бизнеса выявлено, что особое внимание уделяется вопросам окружающей среды, рынка, клиентам, но когда речь идет о совершенствовании системы управления туристической организацией, то головные усилия должны направляться именно на персонал. Кадры в туризме являются собой важнейшую составную часть конечного туристского продукта, также является одним из основных ресурсов, обеспечивающих конкурентное преимущество организации, поэтому, качество обслуживания в предприятиях туристической индустрии непосредственно зависит от уровня компетенции и сознания персонала. Благодаря вежливости персонала, высоким уровнем его этики достигается качественное обслуживание клиентов. Исходя из вышесказанного, можно отметить, что одной из важнейшей функции туристической организации является именно управление персоналом.

В рыночных условиях хозяйствования ни одна система управления не может эффективно существовать при отсутствии мотивации и стимулирования труда, поскольку именно мотивация побуждает работника и коллектив в целом к достижению личных и коллективных целей, является решающим следствием результативности деятельности людей. Основная цель процесса мотивации – это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия. Мотивировка имеет стратегическое значение, поскольку человеческий капитал – залог развития любой отрасли, в том числе ту-

ристической, поэтому очевидна потребность в создании научно-обоснованного механизма стимулирования деятельности персонала туристических предприятий.

Туристическим предприятиям целесообразно использовать следующие материальные стимулы: начисление заработной платы с добавленным процентом от продажи туров, единовременные денежные вознаграждения, поощрительные и компенсационные выплаты, надбавки и доплаты, предусмотренные законодательством.

Одним из современных форм мотивации работников является социальный пакет, который рассматривается как одно из базовых требований кандидата на рабочее место. Предприятия, которые предоставляют сотрудникам социальный пакет считаются более надежными и стабильными, а, следовательно, имеют значительные преимущества в борьбе за высококвалифицированных специалистов. Большинство работников расценивает социальный пакет как желание работодателя улучшить условия труда, проявления заботы о подчиненных и стремление избегать текучести кадров.

В отношении работодателей, то для них социальный пакет, прежде всего – возможность компенсации затрат труда работников при отсутствии финансовой возможности существенно повысить оклады. Материальное стимулирование, которое не подкреплено моральным фактором, не приносит максимального эффекта. Нематериальными стимулами является присвоение звания лучшего работника периода, награждение грамотой, объявление благодарности, занесение фамилии работника в книгу почета, помещение фотографии работника на доску почета, благоприятные условия труда, присуждение почетных званий лучшего работника, вручение писем благодарности семьям работников, медицинское обслуживание, возможности самосовершенствования, дешевые туристические путевки для отдыха, призы, подарки, привлечение работников к участию в управлении, возможности профессионального роста и продвижения по службе, возможности развития индивидуальных способностей, направленных на активиза-

цию трудовой активности работников сферы туризма в будущем [3].

В наши дни конкуренция развития управленческих навыков существует не за счет специалистов, а за счет другого сообщества руководителей – линейных менеджеров и высших исполнительных менеджеров. Исполнительные менеджеры делают все, для содействия повышению профессиональной компетенции своих подчиненных.

Рассмотрим характеристику рекреационных ресурсов Кыргызской Республики. Рекреационное значение республики обуславливается наличием больших запасов лечебных грязей, богатством минеральных и термальных источников, экологически чистыми и почти не тронутыми цивилизацией ландшафтами. Все это создает уникальные условия для туризма и курортного отдыха. Количество хозяйствующих субъектов в Кыргызстане, занимающихся туристической деятельностью.

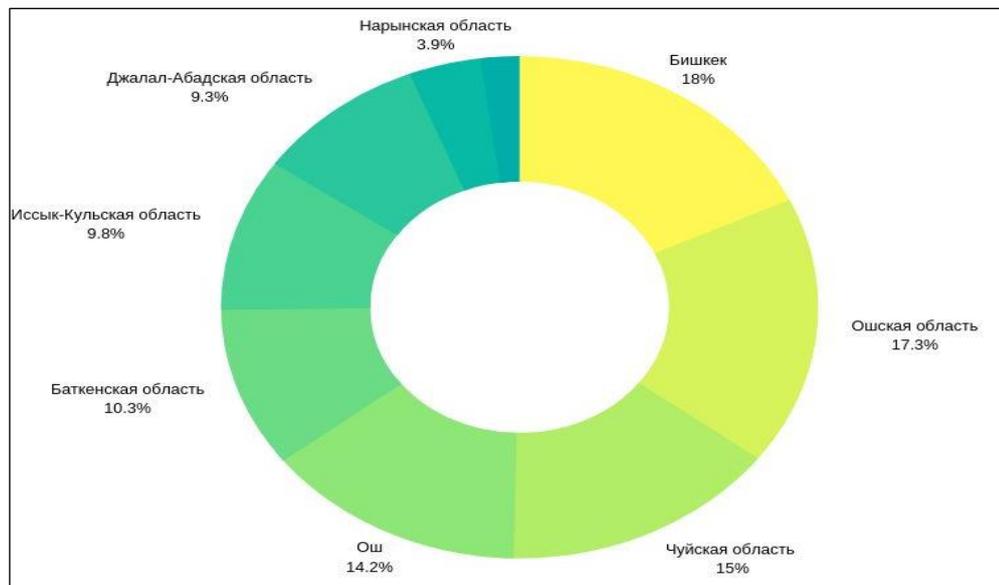


Рис. 2. Предприятия, занятые в туризме (по регионам) 2019 года

Субъекты туристической индустрии республики в условиях вхождения Кыргызстана в международный туристический рынок осуществляют процесс первоначального накопления финансового капитала и адаптации к условиям рыночной конъюнктуры как внутри страны, так и за рубежом. В этих условиях Госагентство по туризму и спорту Республики Кыргызстан оказывает большую юридическую, организационную и информационную помощь, а также в международных связях предпринимателям туризма.

Выдача лицензий на право занятия туристической деятельностью осуществляется без волокиты и задержек практически день в день по мере подачи документов. Силами Госагентства организованы в 20 странах презентации туристического потенциала Кыргызстана, начиная с 1998 года, турфирмы стали постоянными участниками международных туристических выставок и ярмарок в Лондоне, Берлине, Голландии и др. Госагентство подписало договоры о сотрудничестве с туристическими национальными администрациями 16 стран мира.

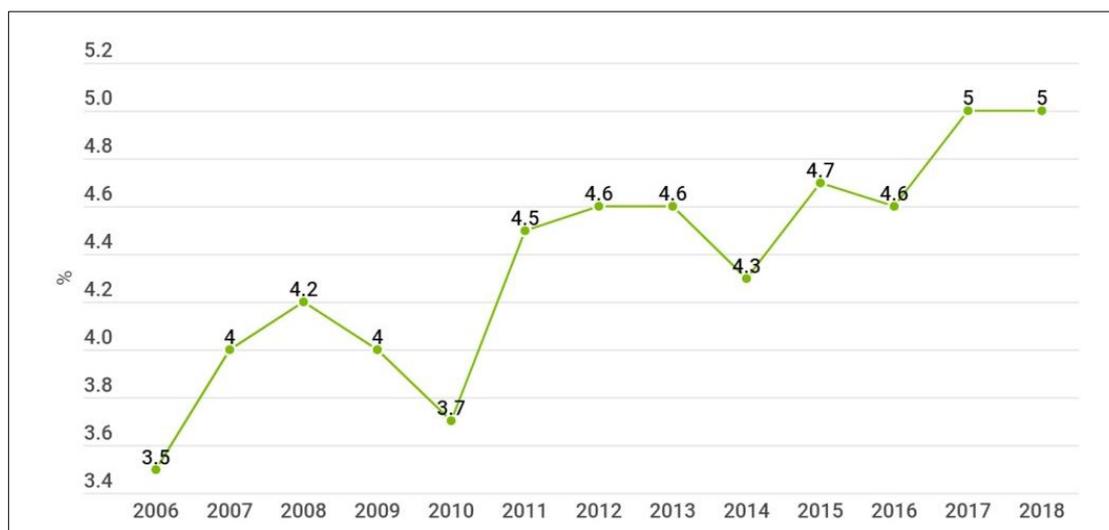


Рис. 3. Доля туризма в ВВП Кыргызстана

По сравнению с 2007 годом общий поток туристов (въезд, выезд) в 2018 году возрос примерно в два раза и составил 3114 тыс. человек. Следует отметить, что Кыргызстан посещают туристы ближнего зарубежья (страны СНГ), в основной своей массе это туристы из России и Казахстана. Они составляют 80% от всей массы въехавших туристов. Общий объем оказанных услуг туристам этими фирмами в 2011 году составил 44,85 млн долларов США, доля сферы туризма в ВВП в 2011 году составила 4,2%, в 2007 году этот показатель был равен 4%. Динамика показателя незначительная, но успешное освоение туризма невозможно без создания хорошей туристической инфраструктуры, обширных и современных коммуникационных связей и надежных воздушных и наземных транспортных артерий. Именно в эти области экономики были направлены первые крупные инвестиции.

Анализ экономической эффективности туризма в Кыргызстане и за его рубежами показывает, что увеличение потока отечественных и иностранных туристов и рост доходов от каждого туриста зависит не только от вложений в строительство объектов их размещения, но, прежде всего от степени развития различных видов дополнительного обслуживания. Для обогащения программы посещения иностранными туристами страны и увеличения срока их пребывания республика может предложить на зарубежном туристическом рынке

продукты, способные составить конкуренцию имеющимся в мире аналогам. Помимо этнографического туризма - это - ски-туры, спелеолечение от бронхиальной астмы и других заболеваний дыхательных путей в пещерах "Большая Соляная" в Чуйской долине и "Чон Туз" около Кочкорки, лечение высокогорьем на Туя-Ашуу, туры на охоту в охотхозяйствах, водный сплав по рекам Чу и бассейна реки Нарын - рафтинг (интересен также и для детей - детский туризм), рыбная ловля речной форели и османа, альпинизм в альптурзонах "Ала-Арча", "Музтаг", "Алай", "Дугоба", треккинг, сборы лекарственных трав и горных ягод, коллекционирование минералов и т.д.

Особенно важно учитывать экономические перспективы туризма, обладая поистине бесценными природными сокровищами, такими, как прозрачно-голубые воды Иссык-Куля и снежные вершины Терскея, природные сады Арсланбоба и целебные пещеры Сулюкты и др. Вместе с тем в развитии туризма в Кыргызстане имеются следующие проблемы:

- недостаточный качественный уровень предоставляемых туристических услуг;
- недостаточно развитая инфраструктура индустрии туризма;
- труднодоступность Кыргызстана для потенциальных туристов ввиду горного рельефа и недостаточно развитой транспортной инфраструктуры;

- наличие административных барьеров и необоснованного вмешательства контролирующих органов в деятельность частных структур, приводящих к увеличению себестоимости туристических услуг в Кыргызстане;

- слабая информированность иностранных граждан о туристических возможностях Кыргызстана;

- рост конкуренции в рамках международного туристического рынка.

И только взаимодействие государства и частного бизнеса может помочь преодолеть проблемы, стоящие на пути развития туризма. Ведь у Кыргызстана большие перспективы в плане развития туризма.

Таким образом, в настоящее время наблюдается рост туристической сферы, этому способствовал принятый в 1999 году Закон «О туризме», а также в 2000 году была принята Концепция развития и программа мероприятий по развитию туризма в Кыргызской Республике до 2010 года, что явилось важным фактом в развитии туризма. Основным смыслом Концепции заключается в обеспечении в стране правовой, организационной и экономической среды для формирования современной туристической индустрии. Значительную роль сыграло и объявление 2001 года Годом поддержки и развития туризма в Кыргызстане, в 2005 году был образован Координационный совет по туризму, который был призван обеспечить скоординированную работу государственных структур, местных сообществ и частного сектора в области туризма.

В настоящее время развитие туристического сектора реализуется в рамках Закона Кыргызской Республики «О туризме», «Среднесрочной программой развития страны», Планом действий по развитию туристической отрасли на 2012 г. и др. НПА. В 2012 году Министерством культуры и спорта Кыргызской Республики была разработана Программа развития туризма до 2023 года. В этом году внесены поправки в Воздушный кодекс – Кыргызстан объявил о пятой степени свободы воздуха и применении политики «Открытого неба». Принятым в 2019 году Законом «О введении безвизового режима для граждан

некоторых государств сроком до 60 дней» число стран дополнено 7 странами, также действие Закона продлено с 2020 года до 31 декабря 2025 года.

Также, Кыргызстан стал первой страной СНГ, которая ввела упрощенный визовый режим для иностранных граждан – резидентов развитых арабских государств Ближнего Востока. Благодаря этим мерам увеличилось число туристов из данного региона. Также Правительством упрощен процесс прибытия иностранных граждан в составе туристических групп от 5 до 15 человек.

Сфера туризма в Кыргызстане не должна ограничиваться сезонными явлениями, а быть круглогодичной, так как природные и климатические условия страны позволяют принимать иностранных и внутренних туристов круглый год. Необходимо отходить от понятия «сезонность» и комплексно подходить к развитию туризма, которая является основным документом, отражающим среднесрочное развитие туристической индустрии в Кыргызской Республике. Реализация настоящей Стратегии должна обеспечить вклад туристической индустрии в решение следующих общенациональных задач современного этапа экономического развития Кыргызстана:

- создание условий для динамичного и устойчивого экономического роста. Для этого за счет высоких темпов роста туристическая индустрия (с учетом сопряженных областей) должна обеспечить свой вклад в дополнительный прирост темпов экономического развития;

- повышение уровня и качества жизни населения путем увеличения доступности туристических услуг, занятости и доходов жителей страны;

- повышение конкурентоспособности кыргызской экономики путем повышения привлекательности страны как туристского направления;

- обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов Кыргызской Республики за счет увеличения доли туризма в региональном валовом продукте.

Стратегия учитывает современные мировые тенденции в сфере туризма и теку-

ший этап развития кыргызской туристической индустрии. В соответствии с положениями настоящей Стратегии разработан План мероприятий по ее реализации на перспективу до 2040 года, являющийся неотъемлемой частью Стратегии.

Перспективным направлением может стать внедрение национальных туристических продуктов в рамках проекта «Великий Шелковый путь» в странах ЕАЭС и ближнего зарубежья. Это хорошая возможность, но и большая ответственность, которая обязывает обеспечить высокое качество туристического продукта. Нам нужны профессиональные кадры на всех уровнях от управленческого звена до обслуживающего персонала, современная инфраструктура, обеспечивающая ком-

фортабельное и безопасное пребывание в Кыргызстане.

Сохранение и широкое использование бренда «Всемирных игр кочевников» также будет способствовать развитию туризма, привлечению гостей и росту узнаваемости страны на мировом туристическом рынке.

Будет сформирована эффективная система, направленная на обеспечение безопасности и защиты туристов, туристских объектов, профилактику травматизма, включая воссоздание контрольно-спасательной службы, обязательное страхование рисков и проведение работ по зонированию территорий с ограниченным доступом туристов и альпинистов.

Библиографический список

1. Офицерова Н.А. Солнцева О.Г. Роль туризма в российской экономике // Сборник статей VI всероссийской научной конференции «Львовские чтения». Под научной редакцией Г.Б. Клейнера. – М., 2018. – С. 137-140.
2. Солнцева О.Г. Инновационные концепции управления в международном бизнесе — Актуальные проблемы управления-2017: Материалы 22-й Международной научно-практической конференции; Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2017. – С. 221-224.
3. Солнцева О.Г. Мещерякова М.С. Особенности менталитета персонала гостиничной индустрии России // Вестник университета. – 2017. – № 4. – С. 181-185.

FAVORABLE RECREATIONAL AND ECONOMIC CONDITIONS AS AN ASPECT OF TOURISM DEVELOPMENT

K.A. Atyshov, *Doctor of Economics Sciences, Professor*

A.A. Toktorov, *Postgraduate*

J.C. Chonorov, *Graduate Student*

Kyrgyz Economic University named after M. Ryskulbekova

(Kyrgyzstan, Bishkek)

Abstract. *It is necessary to pay attention to the quality of service in order to maintain the competitiveness of tourism business. Motivation and organization take a particularly important role in the functioning of the tourism industry. The influence of various aspects is considered: recreational potential, diversity of cultural heritage, development of tourist infrastructure, favorable economic conditions which contributes to the development of tourism.*

Keywords: *tourism, recreational potential, tourist infrastructure, attractions, cultural and educational process, tourist cluster.*

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РЫНКА ЗЕЛЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ

К.И. Бабина, *канд. юрид. наук, доцент*

А.С. Семенова, *студент*

В.А. Шнайдер, *студент*

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
(Россия, г. Саратов)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-51-53

Аннотация. В статье предлагается общий обзор становления, развития и распространения зеленых облигаций в России и на международных рынках. В публикации приведен тщательный анализ законодательной базы регулирующий вопрос данных облигаций, а также варианты инвестиций и получения прибыли. Особое внимание было обращено авторами на проблемы, связанные с зелеными облигациями, их анализ и выявления возможных путей решений в нашей стране.

Ключевые слова: зеленые облигации, зеленое финансирование, зеленые проекты, международные принципы, окружающая среда, зеленое развитие, финансовые инструменты.

Зеленые облигации являются новшеством в области устойчивого финансирования. Зеленые облигации – это долговые инструменты, доходы от которых направлены на финансирование благоприятных для окружающей среды проектов (т.е. «зеленых»). К эмитентам зеленых облигаций относятся корпорации, муниципалитеты и государственные учреждения. Актуальность данной темы обусловлена отсутствием единых стандартов зеленых облигаций. В условиях современной действительности основное внимание сфокусировано на разработке национальных стандартов и национального законодательства в сфере зеленого финансирования, способных повысить доверие участников рынка к зеленым финансовым инструментам.

Инвестиционные возможности в области зеленого развития создадут спрос со стороны национальных предприятий и будут способствовать росту передачи зеленых технологий из-за рубежа и расширению технологий, доступных компаниям. На данный момент Россия уже заложила правовую основу для перехода к зеленой экономике, приняв ряд нормативных правовых актов, направленных на реализацию мер по смягчению последствий изменения климата и адаптации к новым условиям.

В настоящий момент в России созданы отдельные инструменты для развития рынка зеленого финансирования, включая методологии и стандартизацию, оценку экологических рисков, экологический аудит, индексы и рейтинги. Разработаны реестры нефинансовых отчетов об устой-

чивом развитии, которые находятся в ведении экспертных учреждений.

Единого подхода к системе зеленых облигаций сейчас не существует, однако большинство эмитентов придерживаются «Принципов зеленых облигаций», установленных Международной ассоциацией рынка капитала. Согласно этим принципам, зеленые облигации являются долговыми инструментами, предполагающим выделение средств от размещения исключительно для частичного или полного финансирования или рефинансирования создающихся или уже созданных зеленых проектов, что подтверждается специальной внешней оценкой и раскрытием финансовой отчетности. Проекты могут охватывать широкий спектр областей, например, возобновляемые источники энергии и энергоэффективность, предотвращение и контроль загрязнения, сохранение биоразнообразия, чистый транспорт, устойчивое управление водными ресурсами и сточными водами, адаптация к изменению климата и другие. Критерии отнесения проектов к зеленым могут быть различными в разных секторах и регионах [1].

21 сентября 2021 года Правительством Российской Федерации было подписано Постановление № 1587 «Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации и требований к системе верификации проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации», одним из основных условий является соответствие облигаций установленным Банком России требованиям для об-

лигаций, программа или выпуск которых включает в себя дополнительную идентификацию с использованием слов «зеленые облигации» (не применяется для государственных и муниципальных облигаций).

Соответствие зеленых облигаций российских компаний международным принципам и стандартам в сфере устойчивого финансирования и экологии, например, принципам Международной ассоциации рынков капитала или Принципам зеленых облигаций обуславливается действующим стандартом эмиссии. Предлагаемые изменения дадут возможность эмитентам маркировать свои облигации как «зеленые», в случае если проекты, на которые направлено их финансирование, являются «зелеными» в соответствии с российским законодательством.

Возможность либерализовать условия выпуска зеленых облигаций появляется благодаря возникновению национальной системы верификации. У эмитента появляется право установить последствия нецелевого использования привлеченных инвестиций в проспекте самостоятельно. Право досрочного погашения облигаций становится необязательным. Предусмотрев в политике по управлению денежными средствами соответствующие положения, эмитент будет иметь право использовать денежные средства, полученные от размещения облигаций, перед направлением их на финансирование зеленых проектов.

Благодаря подготовленным поправкам эмитенты имеют право в решении о выпуске и проспекте определять облигации как облигации устойчивого развития. Для выпуска таких облигаций должно соблюдаться два условия: целевое направление привлеченных средств в зеленые проекты и соблюдение установленных для зеленых облигаций требований [2].

Основной проблемой для понимания рынка зеленых облигаций является сложность сбора данных из имеющейся отчетности. Создание централизованного хранилища финансовых и экологических данных о зеленых облигациях, которое было бы легко доступным, решило бы многие из этих проблем. Другой мерой могло бы стать внедрение стандартизированной си-

стемы отчетности о влиянии на окружающую среду, которая обеспечивает общие методологии и показатели для эмитентов для отслеживания и отчетности о применении их зеленых облигаций. Благодаря этому рынок бы смог лучше понять и донести преимущества зеленых облигаций и привлечь потенциальных инвесторов.

В то же время существующая законодательная база недостаточна для формирования рынка «зеленых» облигаций в России. Необходимо создание нормативно-правовой и методической базы, непосредственно направленной на решение задач «зеленого» проектного финансирования, стандартизации «зеленых» облигаций, включая вопросы маркирования. Потребуется также внести изменения в законодательство, защищающие права институциональных инвесторов на рынке «зеленых» облигаций и обеспечение возможности Пенсионного фонда России и негосударственных пенсионных фондов инвестировать в такие облигации [3].

Росту рынка «зеленых» облигаций мешает ряд проблем, одной из которых является ограниченное количество проектов, полностью соответствующих принципам зеленых облигаций. Это порождает другую проблему - доходы от облигаций не применяются к проекту, либо проект, являющийся объектом инвестиций, перестает соответствовать «зеленым» критериям, изначально установленным для облигации. Если экологические обязательства не выполняются, и облигации перестают соответствовать требованиям Принципов зеленых облигаций, эмитенты несут существенные репутационные риски [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что из-за того, что зеленые облигации – относительно новое явление для российской экономики, возникает ряд проблем, в числе которых недостаточная правовая база. Становится очевидным, что должно быть проведено основательное комплексное теоретико-прикладное исследование, преследующее цель преодоления законодательных проблем, препятствующих развитию институтов «зеленой» экономики. Это значит, что нужно установить связь «зеленых» облигаций, их механизм выпус-

ка и обращения и наилучших доступных технологий, внедрение которых продекларировано в отечественном законодательстве.

Библиографический список

1. Богачева О.В. «Зеленые» облигации как важнейший инструмент финансирования «зеленых» проектов // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2016. – № 2 (30). – С. 70-81.
2. Симаева Е.П. Правовое обеспечение рынка «зеленых» облигаций // Безопасность бизнеса. – 2020. – №1. – С. 43-46.
3. Гейт Н.А. Проблемы правового регулирования выпуска «зеленых» облигаций в России // Вестник Московского университета МВД России. – 2021. – №3. – С. 259-264.
4. Панова С.А. Тенденции и перспективы развития рынка зеленых облигаций // Финансовые рынки и банки. – 2020. – №6. – С. 39-42.

FORMATION OF THE INSTITUTIONAL STRUCTURE OF THE GREEN BONDS MARKET

K.I. Babina, *Candidate of Legal Sciences, Associate Professor*

A.S. Semenova, *Student*

V.A. Schneider, *Student*

Saratov State Technical University named after Gagarin Yu.A.
(Russia, Saratov)

***Abstract.** The article offers a general overview of the formation, development and distribution of green bonds in Russia and international markets. The publication provides a thorough analysis of the legal framework governing the issue of these bonds, as well as options for investment and profit. The authors paid special attention to the problems associated with green bonds, their analysis and identification of possible solutions in our country.*

***Keywords:** green bonds, green finance, green projects, international principles, environment, green development, financial instruments.*

О ФИНАНСОВО-ПРАВОВОМ СТАТУСЕ НАУКОГРАДОВ И ОСОБЕННОСТЯХ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

К.И. Бабина, канд. юрид. наук, доцент

Д.Д. Староверова, студент

А.В. Тарбаева, студент

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
(Россия, г. Саратов)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-54-56

Аннотация. В статье предлагается общий обзор особого статуса наукограда, связанного с государственной поддержкой таких муниципальных образований. В публикации авторами проводится глубокое исследование современного состояния механизмов государственной поддержки муниципальных образований, имеющих статус наукоградов Российской Федерации. Авторы рассматривают возможные последствия включения интеллектуального и производственного потенциала наукоградов в экономические отношения, а также возможные пути сохранения и эффективного использования интеллектуального потенциала.

Ключевые слова: наукоград, бюджет, городской округ, финансово-правовое регулирование, государственная поддержка.

На начало XX века пришли гениальные открытия в сфере ядерной физики, физической химии, прикладной математики и других отраслей знаний, что дало мощный толчок развитию промышленности. Уже в СССР появились закрытые города особого назначения, которые обеспечили необходимую научно-техническую поддержку индустриализации, развитие военно-промышленного комплекса и конкурентоспособность страны.

Основой государственной политики Российской Федерации на ближайшую и долгосрочную перспективу является перевод экономики на инновационный путь развития. Национальная инновационная система должна объединить усилия государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики для обеспечения ускоренного использования достижений науки, техники и технологий в целях реализации стратегических приоритетов страны. И важную роль в формировании такой системы и развитии современной российской экономики могут сыграть муниципальные образования с развитым научно-техническим потенциалом, в том числе имеющие статус наукограда Российской Федерации.

В апреле 1999 г. был принят федеральный закон «О статусе наукограда Российской Федерации» [1], который стал основой его правового регулирования. В соответствии с законом, муниципальное образование, претендующее на присвоение статуса наукограда, должно иметь градообразующий научно-производственный комплекс, расположенный на территории данного муниципального образования и отвечающий установленным критериям.

Первым муниципальным образованием, которому в 2000 г. присвоен статус наукограда Российской Федерации был город Обнинск Калужской области. До 2004 г. статус присваивался указом Президента Российской Федерации сроком на 25 лет с утверждением программы развития муниципального образования как наукограда Российской Федерации.

С 2005 г. статус наукограда Российской Федерации стал присваиваться постановлением Правительства Российской Федерации сроком на 5 лет без утверждения программы его развития, что значительно снизило возможности развития инновационной составляющей наукоградов. В значительной мере была утрачена правовая основа координации и взаимодействия всех уровней власти с научным и бизнес-

сообществами по разработке и реализации научно-производственных программ наукоградов.

Согласно ст. 81 Федерального закона от 06.10.2003 N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [2], органы местного самоуправления каждый год самостоятельно определяют перечни мероприятий и необходимый бюджет для их реализации, и представляют на утверждение в Министерство образования и науки РФ.

Следует отметить, что присвоение муниципальному образованию статуса наукограда Российской Федерации является основанием для финансирования из федерального бюджета в виде субвенций на компенсацию дополнительных расходов наукоградов РФ, связанных с их особым статусом, в порядке, устанавливаемом Правительством РФ. Бюджет выделяется на развитие и поддержку социальной, инженерной и инновационной инфраструктур наукоградов, а также мероприятий по данным сферам [3].

Государственная поддержка распределяется исходя из численности населения муниципального образования, причем направляется в основном на поддержку социальной сферы наукоградов.

В течение финансового года Министерство образования и науки РФ, Министерство финансов РФ вправе по обоснованным предложениям органов местного самоуправления наукоградов принимать решения об уточнении размера субвенций, предоставляемых для финансирования конкретных мероприятий, в пределах общего объема средств, выделяемых соответствующему наукограду.

Органы местного самоуправления наукоградов ежеквартально должны представлять в Министерство финансов РФ и в Министерство образования и науки РФ отчет об использовании субвенции по форме, установленной приказом Министерства финансов РФ.

Ответственность за целевое использование субвенции несут органы местного самоуправления наукоградов. В случае ис-

пользования субвенций не по целевому назначению возникает ответственность, предусмотренная Бюджетным кодексом РФ.

При этом государственную поддержку наукоградов Российской Федерации, следовало бы осуществлять по следующим направлениям:

- финансирование программ и проектов инновационного развития на конкурсной основе;

- финансирование мероприятий по развитию и поддержке не только социальной и инженерной инфраструктуры, но и научно-производственного комплекса наукоградов, а также по подготовке кадров, обеспечению жильем молодых и высококвалифицированных специалистов.

Исходя из этого, методика расчета объемов государственных субсидий наукоградам должна учитывать не только численность населения, но и масштабы научно-технического и инновационного потенциала, программы и планы их развития и функционирования.

Включение интеллектуального и производственного потенциала наукоградов в экономические отношения позволит им привлечь дополнительно средства, получаемые за счет коммерческой реализации образовательных, научных и технологических услуг, а также производства конкурентоспособной продукции. Однако, роль государства в развитии наукоградов, исходя из необходимости привлечения их к решению стратегических научно-технических и производственных задач, должна быть также существенной.

Для сохранения и эффективного использования интеллектуального потенциала наукоградов необходимо определить их место в национальной инновационной системе. В этой связи необходима разработка четкого механизма реализации статуса наукограда, определение интересов и роли государства, регионов, муниципалитетов, секторов экономики и бизнеса в эффективном функционировании муниципальных образований, имеющих развитый научно-производственный потенциал.

Библиографический список

1. О статусе наукограда Российской Федерации: Федеральный закон от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. № 15.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 40.
3. Сафронова А.А. Механизмы реализации инновационных программ в условиях наукограда: моногр. – М.: КноРус, 2018. – 919 с.

ON THE FINANCIAL AND LEGAL STATUS OF SCIENCES AND THE FEATURES OF ITS IMPLEMENTATION

K.I. Babina, *Candidate of Legal Sciences, Associate Professor*

D.D. Staroverova, *Student*

A.V. Tarbaeva, *Student*

Saratov State Technical University named after Gagarin Yu.A.
(Russia, Saratov)

***Abstract.** The article offers a general overview of the special status of a science city associated with state support of such municipalities. In the publication, the authors conduct an in-depth study of the current state of mechanisms of state support for municipalities that have the status of science cities of the Russian Federation. The authors consider the possible consequences of including the intellectual and production potential of science cities in economic relations, as well as possible ways to preserve and effectively use the intellectual potential.*

***Keywords:** science city, budget, urban district, financial and legal regulation, state support.*

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ АО «ТИНЬКОФФ БАНК»)

Р.Ф. Багдалов, магистрант

Научный руководитель: *Л.М. Прохорова*, канд. экон. наук, доцент

Ульяновский государственный технический университет
(Россия, г. Ульяновск)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-57-61

Аннотация. В статье рассматривается маркетинг банковских инноваций бизнес-модель АО «Тинькофф Банк», являющегося инновационным представителем финансовых услуг, который построил удобную дистанционную систему взаимодействия со своими клиентами. Все продукты и большинство внутренних ИТ-систем АО «Тинькофф Банк» разработаны самой компанией. Актуальность исследования АО «Тинькофф Банк» как субъекта инновационного маркетинга обоснована современной ситуацией с распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19, которая дала мощный импульс для банковского сектора к переводу услуг для физических и юридических лиц в онлайн-формат.

Ключевые слова: Тинькофф Банк, инновационный маркетинг, кредитные карты, банковские продукты.

На сегодняшний день одним из основных направлений в банковской деятельности является реализация продуктов, услуг или работ, то есть, другими словами, банковский маркетинг. Банковский маркетинг – это процесс, по средством которого прогнозируется, расширяется спрос потребителей через разработку и реализацию услуги. Одной из его составляющих выступает стратегия продвижения банковского продукта, а другой – борьба за долю рынка [1, с. 45].

Каждый банк имеет свою маркетинговую стратегию. В качестве примера исследования рассматривается маркетинг банковских инноваций и новых банковских продуктов АО «Тинькофф Банк», являющегося инновационным онлайн-провайдером финансовых услуг, который построил удобную дистанционную систему взаимодействия со своими клиентами. Все продукты и большинство внутренних ИТ-систем АО «Тинькофф Банк» разработаны самой компанией. Актуальность исследования, инновационность и новизна продукта АО «Тинькофф Банк» как субъекта электронного бизнеса обоснована современной ситуацией с распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19, которая дала мощный импульс для

банковского сектора к переводу услуг для физических и юридических лиц в онлайн-формат.

Для дистанционного управления финансами организации разработан интернет-банк «Тинькофф Бизнес», мобильный банк для смартфонов и планшетов на платформах iOS и Android. Для физических лиц разработан сервис «Личный кабинет», мобильное приложение «Тинькофф» для Android и iOS. Карты MasterCard World, Visa и МИР с бесплатным снятием наличных в банкоматах любых банков мира, система бонусов и кэшбеков, как по дебетовым, так и по кредитным картам позволили выстроить удобную дистанционную систему взаимодействия с клиентами коммерческого банка. Электронный бизнес обеспечивает АО «Тинькофф Банк» динамичное развитие и одни из самых высоких показателей рентабельности по банковскому сектору России.

С появлением новых медиа компании получили множество новых возможностей для продвижения, формирования и управления репутацией, повышения своей цитируемости в СМИ. В целом, открылась совершенно новая ниша, позволяющая совмещать в себе преимущества телевидения и радио (как у любого ATL-канала они

имеют большой охват и низкую цену за один рекламный контакт), так и многих BTL-каналов (как, например, прямой маркетинг). «Новые медиа» – совокупность лучших черт своих предшественников и находка фактически для любого бизнеса (особенно, для B2C). Такими преимуществами являются «Новые медиа», в частности, социальные сети они позволяют производителю получить нужный ему высокий охват (что позволяет, к примеру, телевидение) и сочетать их с преимуществами прямого маркетинга, то есть точечного воздействия непосредственно на целевую аудиторию с помощью таргетированной рекламы. Этими инструментами сейчас широко пользуется и банк Тинькофф, идущий в ногу со временем. Банк Тинькофф и некоторые другие компании сейчас продвигаются только в онлайнсфере и имеют активы, сравнимые с теми гигантами российского рынка, которые используют в своем продвижении традиционные каналы коммуникаций [2].

Большим преимуществом онлайн-маркетинга является возможность взаимодействия с клиентом: с помощью SMM компания может напрямую узнавать о желаниях и недовольствах клиента, вовлекать его в различные активности с целью повышения лояльности или увеличения охвата поста. Удобство также состоит и в том, что каждый пользователь может сам выступать каналом для передачи информации и размещения рекламы (например, в виде репостов). Главной задачей компании в этом случае правильно выстроить свою маркетинговую стратегию на онлайн-платформе, то есть четко сегментировать свою целевую аудиторию с целью достижения большей эффективности каждого сообщения, создавать продающий вовлекающий контент, установить работающую систему получения фидбэка от клиентов (и наоборот), а также в целом по максимуму использовать все существующие маркетинговые инструменты, доступные на этой площадке.

«Тинькофф Банк» – российский коммерческий онлайн банк, не имеющий физических отделений, основанный российским предпринимателем Олегом Тиньковым в 2006 году. Не имея отделений, «Тинькофф Банк» делает большой акцент на мобильный банк и мобильные приложения для клиентов и использует сеть из более чем 2500 представителей для доставки дебетовых, кредитных и кобрендинговых карт. Помимо банковских операций, компания также занимается сбережениями, инвестициями, программами лояльности, туристическими сервисами, услугами для малого и среднего предпринимательства, ипотечным кредитованием и страхованием. «Тинькофф Банк» является одним из самых дорогих брэндов в России, войдя в топ-50 быстро растущей и лояльной базой клиентов свыше 13 миллионов клиентов к концу 2020 года, они сохраняют лидерство и продолжают революционное изменение российского финансового рынка благодаря невероятному качеству продуктов и клиента циничности [3].

В связи с отсутствием физических отделений, все услуги, которые предоставляет банк, можно заказать через интернет, самое главное и основное оформить карту банка, которую после заказа доставит курьер лично в руки. Этот «интернет-магазин», конечно, необычная история для банковской сферы, тем не менее у «Тинькофф Банка» большая клиентская база, что обуславливается четко выстроенной маркетинговой стратегией. Целевая аудитория «Тинькофф Банка» делится на две основные категории:

1. Образованные жители мегаполисов, возраст от 25 до 40 лет, доход – выше среднего и высокий.

2. Молодые люди, которые делают все на бегу и не расстаются со смартфоном, возраст от 25 до 35 лет, доход – средний и выше среднего [4].

Инновационные инструменты продвижения АО «Тинькофф» представлены в таблице 1.

Таблица 1. Инновационные инструменты «Тинькофф банк»

Инструмент	Реализация
Социальные сети	Компания активно ведет социальные сети «ВКонтакте», «Facebook», «Twitter», «YouTube» и «Instagram». Всех страницах сохраняется фирменный стиль компании, используются конкурсные механики и регулярно размещается новый контент. Социальные сети «Тинькофф Банка» довольно популярны, например, в «Instagram» у «Тинькофф» 284.000 подписчиков, что почти в 3 раза больше, чем у «Альфа Банка» и в 6 раз больше у «Открытие».
Особенности пиара	Любой пиар – это хороший пиар. Например. Ранее «Тинькофф Банк» также взаимодействовал с блогерами, до скандала с «Немагией» (блогеры, которые сняли пародийное видео на банк и его владельца в особенности). Несмотря на то, что после этого случая практически все топовые блогеры российского YouTube и Instagram отказались от сотрудничества с компанией, ее популярность и ее состояние выросло по данным Forbes на 400 млн долларов.
Геймификация	Прием, который стал маркетинговым трендом последних лет, то есть применение игровых принципов для неигровых целей.
Кросс-маркетинг	Все чаще создание бренд-стратегии банка предусматривает сотрудничество с партнерами: интернет-магазинами, розничными сетями, авиакомпаниями, торговыми центрами. Таким образом банк привлекает новую аудиторию и повышает уровень лояльности клиентов. Например, если расплатиться карточкой за продукцию или услуги конкретного производителя, покупатель получит кэшбэк, бонусы или скидку. Данный прием использует и «Тинькофф», и «Рокетбанк».

Однако АО «Тинькофф Банк» не останавливается только на продвижение своих старых продуктов, услуг и имиджа, актив-

но разрабатываются и внедряются в работу и совершенно новые и инновационные продукты, представление в таблице 2.

Таблица 2. Новые инновационные банковские продукты АО «Тинькофф Банк»

Продукты	Реализация
Супер-UP Тинькофф банк	Это создания возможностей потребителя за рамками традиционного понятия банка, то есть удовлетворять больше потребностей в одном приложении, оно дает доступ к гораздо большему спектру продуктов сторонних компаний, органично интегрированных в приложение Тинькофф супер-UP, самое полное приложение такого типа. Можно будет совершать ежедневные финансовые действия платежи, переводы, доступ к маркетплейсам, управления образом жизни, финансами, кэш-беком и бонусами.
Экосистема Тинькофф	Включает в себя множество продуктов, но все они отвечают одной из следующих основных целей Тинькофф: - Привлечение клиентов (Тинькофф блэк, кредитование в торговых точках) - Монетизация (Кредитные продукты, МСБ, розничный и брокерский бизнес, страхование, эквайринг и т.д.)
AI-banking	Это экосистема будущего, которая помогает клиентам стать богаче, экономить, достигать своих поставленных целей, консультирует и дает рекомендации, автоматизирует их финансы, оправдывает их ожидания и упрощают жизнь: - Своевременные индивидуализированные советы и рекомендации банка. - Персонализированные пользовательские интерфейсы для каждого клиента. - Автоматизация финансовой жизни клиента. - Голосовой помощник, облегчающий жизнь.

Для всех кредитных продуктов Тинькофф использовали философию кредитования, которая себя хорошо показала за последние десятилетия благодаря ей Тинькофф сохранял прибыльность в трех кризисах. В ее основе NPV подход с 30% ставкой дисконтирования с использованием в моделях десятков прогнозных переменных. Жесткая политика лимитов кредитования на основе данных по клиента

работая в нишах, где нет ценовой конкуренции, тем самым это позволяет заложить риск в цену [5].

В «Lifestyle» продукт начал свою работу с основных услуг таких как кино, продажа билетов, бронирование ресторанов, поездки, шопинг, спорт у каждый их этих услуг несколько сотен тысяч активных пользователей ежемесячно. Но затем Тиньков решили расширить предложение

для более широкого спектра потребности клиентов поэтому началась интеграция множества новых партнерских приложений:

- доставка продуктов;
- электронная коммерция;
- доставка цветов;
- прием у врача;
- косметические средства и т.д.

Такое партнерство может быстро и без лишних затрат, может увеличить количество точек и контактов с клиентами, а продавцы чрезвычайно заинтересованы в сотрудничестве с Тинькофф из-за быстро растущей и активной базы клиентов. В этом и раскрываются огромные возможности повышения вовлеченности клиентов за счет сторис, клиенту с помощью его интересов подбираются выгодные предложения и акции в приложении Тинькофф [6].

АО «Тинькофф Банк» смог выстроить эффективную низкозатратную маркетин-

говую бизнес-модель онлайн-банкинга, делая ставку на развитие ИТ-системы как одного из ключевых функциональных компонентов, который является основой для разработки и внедрения новых продуктов и услуг, успешного развития бизнеса в целом. Если раньше бизнес-модель АО «Тинькофф Банк» вызывала удивление, то сейчас даже самые крупные игроки банковского сектора равняются на него в вопросах технологичности продуктов и качества обслуживания клиентов. Распространение новой коронавирусной инфекции COVID-19 в 2020-2021 годы, повышает актуальность исследования и заимствования основ маркетинговой бизнес-модели АО «Тинькофф Банк», поскольку конкурентным преимуществом в банковском секторе становится цифровизация бизнеса и доля продаж в цифровых каналах.

Библиографический список

1. Умавов, Ю.Д. Основы маркетинга / Ю.Д. Умавов, Т.А. Камалова. – М.: КноРус, 2019. – 384 с.
2. АО «Тинькофф Банк»: годовой отчет за 2019-2020 год. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/about/investors/11/?year=2020>. [Дата обращения: 18.12.2021].
3. На волне хайпа: за время конфликта с «Немагией» Олег Тиньков разбогател на \$400 млн / Forbes. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/milliardery/350723navolnehaypazavremyakonfliktasnemagiey-olegtinkovrazbogatelna400mln> [Дата обращения: 16.12.2021].
4. Официальная страница «Тинькофф Банка» в Инстаграме. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.instagram.com/tinkoffbank/?hl=ru> [Дата обращения: 16.12.2021].
5. Портал Similar Web // офиц. сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.similarweb.com/website/tinkoff.ru> [Дата обращения: 21.12.2021].
6. Список частных банков в России 2020 / Bankodrom.ru. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bankodrom.ru/spisokchastnyhbankovrossii/> [Дата обращения: 16.09.2021].

**FEATURES OF MARKETING OF BANKING INNOVATIONS
(ON THE EXAMPLE OF JSC «TINKOFF BANK»)**

R.F. Bagdalov, *Graduate Student*

Supervisor: *L.M. Prokhorova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Ulyanovsk State Technical University
(Russia, Ulyanovsk)

***Abstract.** The article discusses the marketing of banking innovations business model of JSC «Tinkoff Bank», which is an innovative representative of financial services, which has built a convenient remote system of interaction with its customers. All products and most of the internal IT systems of JSC Tinkoff Bank are developed by the company itself. The relevance of the research of JSC Tinkoff Bank as a subject of innovative marketing is justified by the current situation with the spread of the new coronavirus infection COVID-19, which gave a powerful impetus to the banking sector to transfer services for individuals and legal entities to an online format.*

***Keywords:** Tinkoff Bank, innovative marketing, credit cards, banking products.*

АНАЛИЗ УГРОЗ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М.У. Байсаева¹, канд. экон. наук, доцент

З.И. Байсаев², студент

¹Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова

²Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации

¹(Россия, г. Грозный)

²(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-62-65

Аннотация. В статье дан анализ угроз в системе экономической безопасности предпринимательской деятельности на примере магазина «Универсам 24». Отмечено, что в современных условиях защита информации для предприятий является первостепенной задачей, так как наш век называют веком информации. Обозначены меры, принятые на данном предприятии для осуществления безопасности, дана их характеристика. Определены отрицательные и положительные факты деятельности предприятий малого бизнеса в условиях пандемии, и указана важность принципов совершенствования экономической безопасности предприятия

Ключевые слова: угрозы, экономическая безопасность, пандемия, предпринимательская деятельность, информация.

Основной угрозой, на которую стоит обратить первостепенное внимание в предпринимательской сфере является угроза хищения. Это может быть и как хищение наличных средств, так хищение товаров, вплоть до хищений конфиденциальной информации о предприятии [1].

В современных условиях важно отметить, что защита информации для предприятий является первостепенной задачей. Потому что именно информация в нашем XXI-м веке, который, экономисты справедливо называют информационным веком, либо веком информации [2]. И также отмечают, что важнейшим активом предприятий в наше время является как раз таки информация. Буквально каких-то 50 лет назад, важнейшим активом считался бренд, по мнению маркетолога и экономиста Филлипа Котлера, который в своей знаменитой книге «Маркетинг от А до Я» как раз и указал ставшую уже известной фразу о компании «Кока-Кола», о том что, цитирую, «даже если все заводы Кока-Колы в один день сгорят, самой компании будет нанесен незначительный ущерб, потому что главный актив Кока-Колы, это ее бренд».

В нашем же столетии ситуация изменилась кардинально. Сейчас для многих компаний все важнее и важнее становится актив информации. И тот, кто владеет информацией, владеет рынком. А тот, кто владеет рынком, владеет и экономикой. А тот, кто владеет экономикой, владеет миром. И все же для исследуемого предприятия, наличие материальных активов, в том числе и финансовых является не менее важным. Рассмотрим это на примере магазина «УНИВЕРСАМ 24, находящегося в г. Грозный.

Для предотвращения хищений и улучшения внутреннего контроля на предприятии «УНИВЕРСАМ 24» были приняты следующие меры:

- Видеонаблюдение;
- Муляжи видеокамер;
- Система автоматизации оптовой розничной торговли на программном обеспечении «1С торговля»;
- Охрана;
- Профилактические беседы с сотрудниками предприятия;
- Периодическая инвентаризация.

Система видеонаблюдения включает в себя 24 видеокамеры высокого разреше-

ния, позволяющие осуществлять внутренний контроль даже с мобильного телефона при наличии определенного установленного приложения в нем. Видеокамеры являются самым эффективным методом борьбы с хищениями, так как в первую очередь позволяют заметить сам факт хищения. А также сохраняют видеозапись с последующими доказательствами совершенного преступления, что является немаловажным аргументом для предотвращения последующих хищений. Ведь, не имея прямых доказательств факта хищения, преступники отрицают свою вину, но при наличии видеоматериалов, им не остается ничего, кроме как признать собственную вину. Камеры расположены по всей площади предприятия, практически не оставляя «слепых зон» на территории магазина. Все видеозаписи, даже пятилетней давности сохраняются на жестком диске видеорегистратора, который в свою очередь извлекается и сохраняется в архиве, для последующего изучения при возникшей необходимости. Осуществляется контроль за видеокамерами двумя способами: В первом случае за видеоматериалами наблюдает охрана. Во втором случае руководство магазина, в свое свободное время ведет контроль, а также просматривают скопившиеся видеоматериалы у себя дома. Предотвращения большинства хищений на предприятии было бы практически невозможным без наличия видеокамер.

Муляжи видеокамер также являются профилактической мерой, но воздействует, как правило, в большинстве случаев на покупателей, нежели чем на сотрудников магазина. Связано это с тем, что сотрудники спустя некоторое время начинают догадываться о том, что видеокамеры являются муляжами.

Что касается системы автоматизации оптово-розничной торговли на программном обеспечении «1С торговля» – это современная система для повышения качества эффективности работы торгового предприятия. Данная система позволяет учитывать весь проданный товар за определенный промежуток времени (в качестве примера за сутки). И сверить полученную прибыль по кассе. При подсчете продан-

ных товаров и кассовой выручки, можно выяснить недостачу, если таковая имеется, и ее размеры. Но практика показывает, что погрешность всегда бывает. На погрешность ссылаются кассиры, аргументируя это тем, что некоторый товар не пробивается по штрих-коду или, ссылаясь на то, что программа выдает системную ошибку. Такие случаи тоже нельзя исключать, однако при серьезной недостаче, стоит задуматься о мерах улучшения системного контроля, а также перепроверить видеоматериалы, которые были сделаны за период работы, в котором была обнаружена недостача. Один факт наличия внутреннего контроля хоть и неидеального, является мощным сдерживающим фактором.

Большинство магазинов пользующихся данной системой, штрафуют персонал при недостаче суммы в кассе, однако данный вид санкций на предприятии «УНИВЕРСАМ 24», не является применимым, ввиду того что существуют проблемы касательно найма и обучения кадрового персонала. При штрафах за недостачу, люди увольняются с работы, а для того, чтобы найти нового работника, требуется время, необходимо его обучить и даже при найме нового работника нет гарантий что он будет выполнять свою работу корректно. Поэтому, следует пробовать иные меры. Пока что руководство предприятия остановилось на контроле за видеоматериалами в дни недостачи, именно с этой целью все видеозаписи хранятся в архивах. Плюсы системы заключаются в том, что она позволяет учитывать весь товар, который был продан, заказан или списан на предприятии. Одним из серьезных минусов является сложность и трудоемкость процесса установки данной системы на предприятии. Сложно провести инвентаризацию и занести весь перечень товаров в номенклатуру программы. Четвертая мера внутреннего контроля заключается в найме охраны. Данная мера отлично работает против покупателей, который похищают товар из магазина. Само осознание факта наличия охранника в магазине уже снижает процент краж, что же касается хищений сотрудников, данная мера также действует и против них. Если, конечно, охранник не

сотрудничает с ними в сговоре. Практика показывает, что и такие схемы встречаются. Что касается хищений со стороны самих охранников, за ними проследить легче всего, благодаря тем же видеокамерам. Практика показывает, что меньше всего на данном предприятии воровали охранники. Профилактические беседы тоже оказывают воздействие на сотрудников. При ведении данных бесед нужно четко осознавать психологические особенности каждого сотрудника, ни в чем не обвинять никого, а лишь донести насколько серьезным преступлением является кража. Какое наказание за него предусмотрено. Сделать акцент на то, что личность человека бывает, обнародована среди коллектива. Ссылаться на то, что один коллектив работает как одна семья.

В период карантина, в начале негативно сказался на экономической безопасности предприятия «УНИВЕРСАМ 24», как и на весь малый бизнес в России в целом. Ограничительные меры, а также несоблюдение мер предосторожности посетителями подрывало экономическую безопасность в первое время. Однако, спустя недолгий промежуток времени, сотрудниками предприятия были приняты все меры для поддержания комплексной безопасности данного хозяйствующего субъекта, в том числе и экономической. При таких условиях, прибыль предприятия выросла в несколько раз, связано это было с тем, что значительно вырос поток клиентов, которые закупились товарами первой необходимости, спрос на которые резко вырос во время пандемии.

В период пандемии, вызванный вспышкой нового вируса Covid-19, стал серьезным испытанием, для всех сфер экономики. Внутренней и внешней, не говоря о сферах здравоохранения, промышленности. Особенно серьезный урон был нанесен малому и среднему бизнесу. Однако, при совершенствовании экономической безопасности малого и среднего бизнеса,

некоторые предприятия обратили угрозу себе на пользу. Что еще раз доказывает всю важность принципов совершенствования экономической безопасности предприятия. Вероятность появления пандемии и введения карантина почти по всему миру сводилась к нулю, однако с появлением нестабильной обстановки в Китае, опытные специалисты тут же смогли предвидеть угрозу и подготовиться к ней настолько это возможно. На всеобщее удивление, Россия довольно легко перенесла пандемию, в сравнении с остальными странами.

Из-за готовности специалистов, данную угрозу получилось обратить себе на пользу на предприятиях коммерческой деятельности. Например, в условиях такой нестабильности повышенным темпом растет спрос. Если предложение удовлетворяет спрос это повышает экономику. Конечно, это может немного эгоистично прозвучать, что пандемия положительно сказалась на некоторых предприятиях, однако следует отметить, что еще Адам Смит, в своем знаменитом труде, «Исследование о причинах богатства народов» указал, что экономический человек – это эгоистичный человек. Так что в рамках экономики, использование возможности для получения легальной коммерческой прибыли является положительным аспектом. В период пандемии наблюдался также высокий спрос на средства для защиты от коронавирусной инфекции. Такие как дезинфицирующие средства, защитные медицинские маски, а также перчатки. Ввиду действия основного закона экономики, закона спроса и предложения, в следствии развития угрозы пандемии, спрос на средства защиты вырос в десятки раз, удовлетворив спрос предложением предприятие также извлекло немалую коммерческую прибыль, что является главной целью предпринимательской деятельности, то есть систематическое извлечение коммерческой прибыли.

Библиографический список

1. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. – М., 2001.
2. Горфинкель В.Я., Швандара В.А. Экономика предприятия. – М., 2007. – 198 с.

**ANALYSIS OF THREATS IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY
OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY (ON THE EXAMPLE
OF "SUPERMARKET-24")**

M.U. Baisaeva¹, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Z.I. Baisaev², *Student*

¹**Kadyrov Chechen State University**

²**The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration**

¹**(Russia, Grozny)**

²**(Russia, Moscow)**

***Abstract.** The article analyzes threats in the system of economic security of entrepreneurial activity on the example of the Supermarket 24 store. It is noted that in modern conditions, the protection of information for enterprises is a primary task, since our century is called the century of information. Measures are indicated. adopted at this enterprise for the implementation of security, their characteristics are given. The negative and positive facts of the activities of small businesses in the conditions of a pandemic are identified, and the importance of the principles of improving the economic security of the enterprise is indicated.*

***Keywords:** threats, economic security, pandemic, entrepreneurship, information.*

ТЕНДЕНЦИИ ВЛИЯНИЯ КОРРУПЦИИ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

М.У. Байсаева¹, канд. экон. наук, доцент

З.И. Байсаев², студент

¹Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова

²Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации

¹(Россия, г. Грозный)

²(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-66-68

Аннотация. В статье обозначено влияние коррупции на предпринимательскую деятельность, на общий деловой климат. Определены побочные эффекты коррупции, помимо основного вреда, наносимого обществу. Раскрыт экономический характер влияния коррупции на бизнес. Также, в статье затронута возмездие коррупции на компанию - на существующих акционеров. Когда сообщается о коррупции в бизнесе, существующие инвесторы и акционеры теряют уверенность и доверие, которые они вложили в бизнес. Предложены меры борьбы с коррупцией, а именно, предложено руководителям начать с формирования антикоррупционного мышления и т.д.

Ключевые слова: бизнес, предпринимательская деятельность, коррупция, потребители, компания.

Когда в бизнесе широко распространена коррупция, это влияет на общий деловой климат, потому что общественное доверие находится под угрозой. Коррупция может быть многолика, от вымогательства до хищения и взяточничества. Существование этого лишает многие предприятия не только их прибыли, но и их авторитета в глазах клиентов. Есть множество побочных эффектов коррупции:

Когда ресурсы внутри бизнеса подделываются, эффективность, с которой бизнес превращает эти ресурсы в прибыль, снижается. Во-первых, влияние коррупции на бизнес таково, что у него теперь меньше ресурсов, которые могут быть недостаточными для эффективного ведения бизнеса и для поддержания бизнес-процессов на должном уровне. Еще одна вещь, которую следует учитывать, – это то, что происходит, когда коррупция в бизнесе становится достоянием общественности. Клиенты в этом бизнесе теряют веру в бизнес. Тогда руководство будет вынуждено потребовать, чтобы ценные ресурсы были отклонены от того места, где они были продуктивны, в пользу усилий по отслеживанию того, сколько клиентов теряет

компания. Такие реалии бизнеса, как PR, штрафы и судебные издержки, отнимают важные ресурсы там, где эти ресурсы должны быть, так что проблемы могут снизить эффективность компании в том, как она использует свои средства для получения прибыли [2].

Существенное влияние коррупции на бизнес носит экономический характер. Когда коррумпированный профессионал в компании украл значительную сумму денег и хочет скрыть свои грехи, компания может пополнить ряды своих сотрудников, чтобы компания могла достичь этой цели. Конечно, это будет стоить бизнесу такого увеличения числа сотрудников. Более того, борьба с хищениями также будет стоить бизнесу. Все эти затраты будут переложены на потребителя, что приведет к завышению цен. Такие цены также могут быть завышены, когда коррупция имеет место вне бизнеса, например, когда имеет место подкуп коррумпированных государственных служащих [1].

Потребители – это те, кто в конечном итоге платит за коррупцию в поставщиках, когда агенты требуют выплаты. Потребители также платят за коррупцию, когда

продавцы решают снять часть прибыли для покрытия незаконной деятельности, которую они осуществляют.

Вы не найдете много инвесторов, которые были бы в восторге от перспективы инвестирования в компанию или муниципалитет, вовлеченный в коррупцию. Независимо от того, продаете ли вы инвестиции или просто ищите инвестиции, чтобы ваша компания могла расти, вам будет намного сложнее найти инвесторов, когда в вашей деловой среде требуются услуги и взятки или когда ваш бизнес имеет плохую репутацию из-за коррупции.

Бизнесу становится труднее конкурировать, когда дело касается коррупции. Каждый инвестор сталкивается с некоторыми основными рисками при инвестировании в бизнес. Когда на сцену выходит коррупция, этот риск умножается на тот факт, что деловой климат может измениться в любой момент из-за коррупционных практик, которые имеют место в этом климате. Даже если инвестор проявит должную осмотрительность, он все равно может потерпеть поражение, когда факты, которые являются истинными, изменятся из-за коррупции, полностью изменившей игровое поле. Любой достойный инвестор будет держаться подальше от таких обстоятельств и не будет трогать бизнес, имеющий историю коррупции [3].

Когда бизнес занимается коррупцией, возникает эффект просачивания вниз, который увеличивает преступность в этой сфере. Во-первых, у государственных органов, которые борются с преступностью, больше работы, потому что коррупция сама по себе является преступлением. Однако существует также проблема черного рынка, который часто поощряется к росту, когда процветает коррупция. Коррумпируемый бизнес может даже до определенной степени поддерживать организованную преступность.

Во многих отношениях коррупция подпитывает другие виды преступной деятельности в экономике. Эффект можно увидеть во всем мире в развивающихся странах третьего мира, где процветает коррупция. Однако эффект есть и ближе к дому. Возьмем, к примеру, Соединенные

Штаты, где жадность и конкуренция иногда могут затмевать общественное благо в целом. В таких случаях коррупция подпитывает преступные предприятия, и это отрицательно сказывается на обществе, в котором существует бизнес.

Еще одно воздействие коррупции на компанию - на существующих акционеров. Когда сообщается о коррупции в бизнесе, существующие инвесторы и акционеры теряют уверенность и доверие, которые они вложили в бизнес. Когда внутри организации продолжается мошенничество, увеличивается риск понести убытки предпринимателей. Продажи снизятся из-за снижения общественного доверия к фирме, а ресурсы будут ограничены из-за мошенничества и хищений.

Независимо от того, является ли коррупция внутренней или внешней, она отпугнет как тех инвесторов и акционеров, которые работают внутри фирмы, так и тех, кто не участвует в ней, учитывая перспективы присоединения к фирме.

Когда фирма подвергается коррупции, она также подвергается значительному ущербу для своего имени. Поскольку широкая общественность, включая постоянных клиентов компании, имеет негативное представление о бизнесе, они могут никогда больше не доверять компании и, соответственно, они могут никогда больше не доверять ее продуктам и услугам. Они почувствуют себя преданными и захотят заняться другим делом.

Следовательно, бизнес потеряет важных деловых партнеров и клиентов.

Восстановление бренда бизнеса никогда не бывает легким и быстрым, и для достижения этого могут потребоваться годы и масштабная PR-кампания, что бизнес может быть не в состоянии сделать. Следовательно, бизнес, возможно, никогда не сможет достичь того высокого уровня доверия, который он занимал в сердцах своих клиентов.

Предотвращение начинается с формирования антикоррупционного мышления. Однако это не то, что может произойти в одночасье. Вам необходимо создать в своей компании культуру открытости и добросовестности, и лидеры должны быть

привержены этой культуре в долгосрочной перспективе. В конечном итоге именно лидеры несут ответственность за установление стандартов поведения на рабочем месте. Когда они устанавливают правильные стандарты, сотрудники неизбежно будут им следовать. Как только руководители примут этический подход к ведению бизнеса, остальная часть компании примет этот подход, и вероятность возникновения коррупции снизится.

Первое, что может сделать компания, – это установить правильные процедуры, например, поощрять информирование всех сотрудников. Горячая линия может помочь. Внутренний аудиторский контроль компании также должен быть строгим: повсюду требуются квитанции, а наличные платежи не принимаются. Персонал, подрядчики и агенты также должны быть обу-

чены правильным действиям по предотвращению коррупции и взяточничества.

Дело в том, чтобы оставаться максимально ясными и эффективными – а также максимально практичными – в процедурах, применяемых в бизнесе. Между тем, высшее руководство всегда должно оставаться приверженным плану и должно подавать пример, которому сотрудники нижнего уровня могут легко последовать.

Компания также должна быть в состоянии оценить риски, связанные со взяточничеством. Некоторые сотрудники могут подвергаться большему риску дачи или получения взятки или совершения других форм коррупции, чем другие сотрудники. Эти сотрудники должны быть обучены и оснащены специальными процедурами для принятия трудных решений, когда они возникают.

Библиографический список

1. Венгер-Козлова Е.О. Экономико-правовые основы безопасности предприятий: учеб. пособие. – М.: Флинта, 2016. – 100 с.
2. Горфинкель В.Я., Швандара В.А. Экономика предприятия. – М., 2007. – 198 с.
3. Попов Ю.П. Основы безопасности деловых отношений предприятия. – М.: НЦ ЭНАС, 2016. – 304 с.

TRENDS IN THE IMPACT OF CORRUPTION ON BUSINESS

M.U. Baisaeva¹, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Z.I. Baisaev², *Student*

¹**Kadyrov Chechen State University**

²**The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration**

¹**(Russia, Grozny)**

²**(Russia, Moscow)**

Abstract. *The article outlines the impact of corruption on entrepreneurial activity, on the general business climate. The side effects of corruption have been identified, in addition to the main harm inflicted on society. The economic nature of the influence of corruption on business is revealed. Also, the article touches on the impact of corruption on the company - on existing shareholders. When corruption in business is reported, existing investors and shareholders lose the confidence and trust they have invested in the business. Anti-corruption measures are proposed, namely, it is proposed that managers start with the formation of anti-corruption thinking, etc.*

Keywords: *business, entrepreneurial activity, corruption, consumers, company.*

ПРИНЦИПЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ НАЛОГОВОЙ ФУНКЦИИ

Р.В. Баташев, старший преподаватель
Чеченский государственный университет
(Россия, г. Грозный)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-69-73

***Аннотация.** Предметом исследования в настоящей статье является обоснование развития принципов налогового администрирования в условиях технологической трансформации налоговой функции. Подчеркивается актуальность развития современных принципов как необходимое условие обеспечения комплексности совершенствования налогового администрирования в условиях диджитализации налоговых функций. Цель исследования – систематизация и обоснование развития принципов налогового администрирования в условиях технологической трансформации налоговой функции.*

***Ключевые слова:** налоговое администрирование, принципы, информационные технологии, налоговая функция, трансформация.*

Принципы развития и реализации налогового администрирования в России определены, систематизированы и обоснованы многими отечественными исследователями.

При исследовании факторов, влияющих на развитие налогового администрирования в Российской Федерации, Гончаренко Л.И. [10, 18-19] выделяет следующие принципы институционального фактора:

- 1) принцип единства;
- 2) принцип единства по отношению к субъектам налогового администрирования;
- 3) принцип действенности;
- 4) принцип правомочности.

Исследуя теоретико-методологические и практические основы развития налогового администрирования в Российской Федерации, Ефремова Т.А. [9] предлагает группировку принципов налогового администрирования по двум группам:

- 1) общие принципы;
- 2) частные принципы.

К первой группе относятся принципы, отражающие особенности и требования к реализации каждой функции налогового администрирования. К основным функциям налогового администрирования при этом автором относятся: контроль, учет, планирование, анализ, регулирование.

Отмечая, что в Российской Федерации принципы налогового администрирования

не имеют законодательного закрепления, на основе анализа опыта международного опыта Арутюнян О.К. [6] выделяет следующие принципы налогового администрирования, отвечающие требованиям формирования налоговой системы РФ:

- принцип взаимозависимости налогового администрирования и его основополагающих элементов. Принцип исходит из таких элементов налогового администрирования, как налоговый контроль, налоговое регулирование и налоговое планирование, качественное взаимодействие которых определяет эффективность реализации налогового администрирования;

- принцип нейтральности и независимости по отношению к объектам налогового администрирования. В рамках реализации полномочий контрольных органов должны исходить из недопустимости заинтересованного влияния на отдельных участников налогового администрирования;

- принцип финансового стимулирования работников контрольно-надзорных органов в целях стимулирования к качественной работе;

- принцип эффективности налогового администрирования. Методы и инструменты, применяемые в процессе налогового администрирования, должны иметь конечные результаты, превышающие затраты.

Современный этап развития налогового администрирования предполагает модификацию отношений налоговых органов и налогоплательщиков под влиянием налогового контроля. Модификация налоговых отношения происходит под влиянием принятия технологических решений, основанных на цифровых платформах, и больших данных, что приводит к быстрым изменениям в управлении экономическими процессами. Выбранный в рамках современной государственной налоговой политики вектор, направленный на повышение эффективности налогового администрирования, обостряет проблему качества предоставляемых государственных услуг в рамках развития сервисной функции налогового администрирования.

Принципы налогового контроля, предлагаемые Адвокатовой А.С. [5] в рамках исследования вопросов перспективных направлений развития налогового администрирования как отражения модификации отношений налоговых органов с налогоплательщиками, основы на представлении о необходимости учета и систематизации направлений развития налогового контроля, соответствующих современным вызовам (экономическим, политическим, международным). К ним, в частности, автор относит:

1) совершенствование методологии налогового контроля с учетом рисков практики экономических связей как внутри страны, так и на международном уровне;

2) развитие и внедрение в практику налогового администрирования технологических решений, позволяющих контрольно-надзорным органам соответствовать преобразованиям в хозяйственной, международной и пр. сферах;

3) непрерывное совершенствование форм и методов взаимодействия с подконтрольными субъектами, а также на межведомственном уровне;

4) достижение налоговой определенности в рамках совершенствования налогового администрирования на фоне снижения административного давления на бизнес;

5) активная работа по развитию налоговой культуры с целью создания лояльного отношения к налоговой системе в обществе.

Исследуя проблемы развития методико-инструментальной базы налогового администрирования в условиях цифровизации экономики Бисултанов А.Н. [5] выделяет ряд принципов налогового администрирования, на наш взгляд объективно соответствующих специфике налоговой системы России, уровню налоговой культуры и менталитета. Следует выделить принцип цифровизации, характеризуемый автором следующим образом: «в рамках налоговой системы с целью автоматизации налогового администрирования должна функционировать единая электронно-цифровая система данных, позволяющая собирать, обмениваться, отражать, хранить и анализировать информацию налогоплательщиков, выявлять налоговые правонарушения, проводить оперативный мониторинг и контроль».

Проведенный выше сравнительный анализ взглядов отечественных исследователей относительно принципов налогового администрирования подтверждает дискуссионность научной проблемы, что особенно актуально в условиях «информационной революции» в налоговой среде.

Результаты и обсуждение. Технологически современное налоговое администрирование можно описать как сфера применения углубленного анализа взаимоотношений между хозяйствующими субъектами при помощи информационных вспомогательных средств, компонентов и иной технологической инфраструктуры налоговых администраций.

В таких условиях можно, на наш взгляд, говорить о развитии принципа объемности, который предполагает эффективность работы налоговых органов путем анализа не отдельно взятой хозяйственной операции, а на основе взаимосвязанной последовательности осуществления операций путем сопоставления данных о нескольких взаимодействующих налогоплательщиков с выделением наиболее рискованных сфер и отраслей экономики. Принцип объемно-

сти является отражением требований налоговыми органами о «должной осмотрительности» налогоплательщиков. Данное понятие введено в практику налогового администрирования Постановлением ВАС России в 2006 году. Как инструмент налогового контроля должная осмотрительность является критерием оценки действий налогоплательщика по получению необоснованной налоговой выгоды. Осмотрительность налогоплательщика означает использование им всех доступных средств и источников информации в целях установления добросовестности налогоплательщика и реальности осуществляемых им хозяйственных операций.

В соответствии с принципом объемности налоговые службы, опираясь на свои полномочия в рамках ст. 54 НКРФ проверяют реальность сделки, заключенной с контрагентом. Такой комплексный подход к анализу взаимосвязанности налогоплательщиков является эффективным превентивным инструментом снижения рисков получения необоснованной налоговой выгоды, так как побуждает налогоплательщиков до заключения сделки убедиться, что контрагент имеет все необходимые средства и возможности для выполнения условий договора.

Необходимо выделить принцип оптимизации информационного поля как необходимое требование развития технологической платформы налогового администрирования. Современные технологические решения основаны на информационном обмене между контрольно-надзорными и исполнительными ведомствами различных уровней и отдельными звеньями налогового контроля. Эффективная реализация программы прослеживаемости товаров требует качественного информационного взаимодействия с органами таможенной службы в отношении ввозимой продукции. Качественное расследование налоговых преступлений невозможно без взаимодействия с правоохранительными органами.

Оптимизация работы с большими данными открывает дорогу к повышению социальной эффективности налоговой системы. Так, создание федеральной ин-

формационной системы Единый государственный реестр записи актов гражданского состояния позволит повысить адресность предоставления налоговых льгот физическим лицам, а также анализировать потребность различных групп населения в социальной инфраструктуре. Кроме этого, оптимизация информационного поля ЕГР ЗАГС повысит эффективность администрирования бюджетных расходов и налоговых льгот.

Активное внедрение технологических решений в управление налоговыми процессами в социальной сфере позволяет говорить о развитии принципа социальной ориентированности, направленной на максимальное обеспечение общественных интересов. Принцип социальной ориентированности налогового администрирования является отражением регулирующего воздействия налоговой системы на различные сферы общества и бизнеса. Важной составляющей общей социальной политики РФ являются социально ориентированные налоговые льготы, на повышение адресности которых направлены отдельные технологические решения в сфере налогового администрирования. Указанная выше система прослеживаемости и маркировки товаров также отвечает общим интересам общества. Являясь инструментом общественного контроля, она позволяет проверять подлинность приобретаемой продукции, что гарантирует безопасность и защиту жизни и здоровья граждан. Применение высокотехнологических решений направлено на снижение теневого сектора экономики, что является основой создания прозрачной конкурентной среды и снижения социальной и экономической напряженности на фоне несправедливого распределения капитала между добросовестными и недобросовестными налогоплательщиками.

Социальная направленность налогового администрирования проявляется не только в разработке современных технологических решений, но и современных режимов взаимодействия с налогоплательщиками в рамках налогового администрирования. Обосновывая введение режима «Налог на профессиональный доход» для физических

лиц Д. Егоров [8] отметил, что стремление государства к налаживанию дружественных отношений с налогоплательщиками превалирует над возможностью административного принуждения физических лиц к уплате налога с доходов путем применения мер налоговой ответственности.

Принцип согласованности взаимоотношений. Предпосылкой и основой развития данного принципа является развития режима дружественного партнерства в рамках налогового администрирования. Развитию партнерских отношений способствует разработка и законодательное установление процедур спорных или не предусмотренных законодательством положений. Согласованность действий налоговых

органов и налогоплательщиков основано на вежливости и предупредительности во взаимодействии, гарантии достоверности налоговых сведений, соблюдении конфиденциальности рассматриваемых вопросов, непрерывном анализе качества обслуживания налогоплательщиков. Ярким примером взаимной согласованности действий налоговых органов и налогоплательщиков является налоговый мониторинг. Налоговый мониторинг является эффективной средой принятия правильных с точки зрения налогового законодательства решений при совершении конкретных хозяйственных операций налогоплательщиком.

Библиографический список

1. Efremova T.A. Developing tax administration in the context of the partnership of participants of tax relations // 3С EMPRESA. – 2020. – Т. 9. №3. – С. 109-123
2. Moosa Fareed. Analysis of legal professional privilege in the Tax Administration // Tydskrif vir die suid-afrikaanse reg. – 2021. – № 2. – с. 294-310
3. Oosthuizen Marlene, Thiart Cara. A critical analysis of the foreign services reportable arrangement provision of the Tax Administration Act of South Africa // South african journal of economic and management sciences. – 2020. – Т. 23. – №1.
4. Proskura K.P., Kapustyan O.M. Methodological principles of tax administration // Actual problems of economics. – 2021. – № 136. – С. 195-202.
5. Адвокатова А.С. Налоговый контроль в условиях модификации отношений налоговых органов и налогоплательщиков: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Адвокатова Алена Станиславовна. – Москва, 2019. – 229 с.
6. Арутюнян О.К. Основные принципы и методы налогового администрирования // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 45. – С. 91-92.
7. Бисултанов А.Н. Развитие методико-инструментальной базы налогового администрирования в условиях цифровизации экономики: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Бисултанов Амир Нажмудиевич. – Грозный, 2019. – 216 с.
8. Егоров Д. Новый налоговый режим позволяет самозанятым начинать бизнес легально и прозрачно. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.gov.ru/rn77/news/activities_fts/8751616/ (Дата обращения: 12.05.2021).
9. Ефремова Т.А. Развитие налогового администрирования в России: теория, методология, практика: дис. ... док. экон. наук: 08.00.10 / Ефремова Татьяна Александровна. – Саранск, 2017. – 390 с.
10. Налоговое администрирование: учебное пособие / кол. авторов; под ред. Л.И. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2009. – 448 с.

**PRINCIPLES OF TAX ADMINISTRATION IN THE CONDITIONS
OF TRANSFORMATION OF THE TAX FUNCTION**

R.V. Batashev, *Senior Lecturer*
Chechen State University
(Russia, Grozny)

***Abstract.** The subject of the research in this article is the substantiation of the development of the principles of tax administration in the context of the technological transformation of the tax function. The urgency of the development of modern principles is emphasized as a necessary condition for ensuring the comprehensiveness of improving tax administration in the context of the digitalization of tax functions. The purpose of the study is to systematize and substantiate the development of the principles of tax administration in the context of the technological transformation of the tax function.*

***Keywords:** tax administration, principles, information technology, tax function, transformation.*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

А.А. Бисултанова, канд. экон. наук, доцент

Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова

(Россия, г. Грозный)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-74-76

Аннотация. Автор затрагивает проблемы бюджетной политики, реализуемой на современном этапе развития экономики. В первую очередь, по словам автора, это отсутствие четкого разграничения расходных бюджетных полномочий по уровням бюджетной системы РФ. Как и многие другие исследователи, автор подчеркнул то, что бюджетная система находится все еще на этапе реформирования, что не может не влиять самым негативным образом на все процессы, происходящие не только в бюджетной, но и во всей экономической системе региона.

Ключевые слова: бюджетная система, регион, бюджетная политика, разграничение полномочий.

Понятие «бюджет» – сложное для исследования, так как включает в себя и экономические, и правовые, и общественные основы. Следовательно, для более полного его изучения, бюджет нужно исследовать только вкуче со всеми другими экономико-правовыми категориями. Не смотря на тот долгий период, в течение которого умы ведущих ученых-экономистов, правоведов, социологов пытаются изучить понятие «бюджет», оно все еще носит дискуссионный характер и остается еще много вопросов сферы эффективного бюджетного регулирования и планирования [1, 2].

Здесь стоит отметить то, что механизм формирования региональных бюджетов сложился в Российской Федерации в последние 20 лет. Хотя неправильно писать о том, что он уже сформирован, скорее все еще находится на этапе реформирования.

В данном контексте стоит затронуть вопрос разграничения полномочий и предметов ведения по уровням бюджетной системы РФ. Характерным для бюджета Чеченской Республики является незавершенность работы по разграничению полномочий и предметов ведения между Чеченской Республикой и федеральным центром. Без разграничения полномочий между федеральным центром и Чеченской Республикой невозможно полноценно реализовать положения федеральных законов от 06.10.1999 N 184-ФЗ и от 06.10.2003 N 131-ФЗ. В данной связи стоит также за-

тронуть вопрос отсутствия четкой законодательно-нормативной базы бюджетной системы РФ, не вызывающей никаких вопросов по поводу распределения полномочий.

Эффективное формирование бюджета региона складывается не только из планирования и осуществления прогнозов, но и в обязательном порядке контроля за процессом их исполнения, оптимизации расходной части, совершенствования в части использования бюджетных средств [3, 4].

В работе нами были рассмотрены проблемы, связанные с перспективами формирования бюджета Чеченской Республики с процессом его формирования и эффективного использования. Исполнение республиканского бюджета с 1 июня 2019 года осуществлялось в условиях передачи территориальному ОФК отдельных полномочий по исполнению бюджета, причем пришлось провести приоритезацию расходов республиканского бюджета Чеченской Республики, учитывая недостаточность средств для финансирования в полном объеме бюджетных обязательств, в процессе исполнения республиканского бюджета Чеченской Республики в отчетном финансовом году.

Стоит также подчеркнуть высокий уровень организации бюджетного процесса в республике, слаженность действий экономических и финансовых органов при реализации возложенных на них функций,

учитывая при этом специфику территории и уровень социально-экономического развития. Определенные разногласия участников бюджетного процесса естественны для бюджетной системы, но при этом указанные разногласия повышают эффективность бюджетного процесса, корректируя и совершенствуя его.

Реализация взвешенной, рациональной, продуманной бюджетной политики является одной из нелегких задач, иначе ею не занимались бы ведущие российские и зарубежные экономисты из года в год. Поэтому для полноты отражения ситуации, более эффективного решения задачи необходимо использовать многофакторный, комплексный подход, включающий разработку сценарного развития ситуации, активное использование независимых экспертиз.

Современный этап развития экономики характеризуется высоким уровнем «закредитованности» бюджетов субъектов Российской Федерации. Связано это зачастую с некавалифицированной политикой, проводимой на местах, а также качеством управления финансами на региональном уровне.

Тут стоит отметить, что Чеченская Республика на данном этапе развития экономики является наименее закредитованным регионом РФ по итогам 2021 года.

Субъекты РФ испытывающие недостаток в имеющихся у них ресурсах вынуждены привлекать дополнительные ресурсы, которые могут включать и бюджетные кредиты, что увеличивает объем государственного долга. Что также является одним из факторов усугубления экономического положения регионов-реципиентов.

Как отметили выше, бюджетный федерализм в России все еще находится на стадии реформирования, система находится в поиске оптимального количества и качества расходных и доходных полномочий, возложенных на власти регионального и местного уровня. Современная система межбюджетных отношений только усиливает межрегиональную дифференциацию по всем характеристикам, в особенности это касается экономических характеристик. Те регионы, которые отличаются

одинаковыми социально-экономическими характеристиками, в свою очередь, можно подразделить в отдельные категории. Дальнейшее следствие усиления межрегиональной дифференциации ведет к снижению обеспеченности одних регионов бюджетными ресурсами, тогда как другие могут и «страдать» от их избытка. Если положение региона как дотационного продолжается большой период, то это может привести к отсутствию у властей стимула к увеличению и расширению собственных источников доходов бюджета. Может также вызывать иждивенческие настроения у властей, попытки «жить за чужой счет».

В современных условиях экономики, сложившихся в Чеченской Республике, да и, в целом, по России обозначились следующие проблемы, в области бюджетной политики, требующие повышенного внимания со стороны руководящих властей. В первую очередь, следует затронуть вопрос отсутствия четкого разграничения расходных бюджетных полномочий по уровням бюджетной системы РФ. Следует также не обходить вниманием вопрос доступности кредитных ресурсов в республике, что неизменно влечет за собой отсутствие налогооблагаемой базы. Следует увеличить меры государственной поддержки в первую очередь предприятий, относящихся к реальному сектору экономики – предприятия промышленности и АПК.

Все вышеперечисленные проблемы тесно связаны между собой и требуют участия в решении не только региональных, но и федеральных властей. Необходимо в очередной раз подчеркнуть, что только слаженная, совместная политика региональных и федеральных властей в долгосрочной и среднесрочной перспективе сможет решить проблемы, возникшие в бюджетной системе РФ. Взаимоотношения с местными бюджетами должно быть направлено на всяческое укрепление доходной части местных бюджетов, повышении заинтересованности в расширении налогового потенциала местных бюджетов, повышение эффективности управления местными финансами [4, 5]. Одним из важнейших методов расширения налогооблагаемой базы местных бюджетов дол-

жен стать принцип полноты отражения информации о налогоплательщике и объектах налогообложения в соответствующих органах контроля. Необходимо также не забывать о принципе экономности и рациональности использования бюджетных средств, придерживаться оптимизации расходов на содержание органов местного самоуправления. Постараться обеспечить плавный переход от финансирования бюджетных учреждений к финанси-

нию предоставления муниципальных услуг на основе муниципальных заданий, обеспечить внутренний мониторинг и оценку качества управления бюджетным процессом на муниципальном уровне с учетом положений федеральных и областных нормативных правовых актов, продолжить оказание методологической помощи поселениям по формированию и исполнению их бюджетов.

Библиографический список

1. Храмченко А.А., Терземан О.И., Данилов И.В. Актуальные проблемы в сфере бюджетной политики РФ // Вестник Академии знаний. – 2021. – №4 (45).
2. Кузнецова Н.Р. Региональный аспект бюджетной политики в условиях коронакризиса // МНИЖ. – 2021. – №4-4 (106).
3. Шахова И.Ю. Направления совершенствования организации межбюджетных отношений на субфедеральном уровне // Известия ВУЗов ЭФиУП. – 2021. – №1 (47).
4. Васильева Н.В. Доходы местных бюджетов как залог финансовой самостоятельности местного самоуправления: правовой аспект // Известия БГУ. – 2015. – №1.
5. Котельникова М.В. Субъектная (институциональная) составляющая планирования налоговых доходов местных бюджетов // Baikal Research Journal. – 2015. – №4.

CURRENT PROBLEMS OF BUDGET POLICY

A.A. Bisultanova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Chechen State University named after A.A. Kadyrova
(Russia, Grozny)

***Abstract.** The author touches upon the problems of budgetary policy implemented at the present stage of economic development. First of all, according to the author, this is the lack of a clear delineation of expenditure budgetary powers according to the levels of the budgetary system of the Russian Federation. Like many other researchers, the author emphasized that the budgetary system is still at the stage of reform, which cannot but influence in the most negative way all the processes taking place not only in the budgetary system, but also in the entire economic system of the region.*

***Keywords:** budgetary system, region, budgetary policy, delineation of powers.*

ПРИНЦИПЫ УСТОЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ

А.А. Бисултанова, канд. экон. наук, доцент

Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова
(Россия, г. Грозный)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-77-79

Аннотация. В связи с обострением экономических, социальных и экологических проблем общественного развития главной целью устойчивого развития является сохранение цивилизации, отказ от природоразрушающих технологий хозяйствования, структурная перестройка экономики. Автор в своем исследовании выделил основные принципы и базовые положения концепции устойчивого развития территорий.

Ключевые слова: устойчивое развитие территорий, экологическая катастрофа, принципы устойчивого развития, показатели устойчивого развития.

Современный этап развития экономики характеризуется тесной связью с концепцией устойчивого развития. На сегодняшний день правительства всех стран выразили убежденность в том, что темп экономического роста зависит от того, насколько государство следует принципам устойчивого развития.

Главным из принципов устойчивого развития, который следует учесть при разработке долгосрочных программ является акцентирование должного внимания на социальные и экологические последствия принимаемых решений. Акцентирование должного внимания предполагает снижение антропогенной и техногенной нагрузки на природу, а в дальнейшем на восстановление разрушений, нанесенных природе в результате человеческой жизнедеятельности. Современная экологическая ситуация, сложившаяся во всем мире, требует переосмысления экономической деятельности на базе экологического и нравственного подходов. Изучением проблем устойчивого развития занимались многие российские и зарубежные исследователи, но модели, механизмы и принципы устойчивого развития так и не нашли единого подхода к теоретическому изложению и практическому использованию. В связи с тем, что Российская Федерация является многонациональной страной, с разнообразием регионов по этносу, экономическому потенциалу, географическому расположению необходима взвешенная политика со

стороны государства с целью выравнивания уровня социально-экономического развития регионов для достижения целей устойчивого развития. Однако, современная ситуация, сложившаяся в экономическом пространстве Российской Федерации, свидетельствует об обратном процессе, дифференциация регионов по социально-экономическому развитию продолжает усиливаться [1]. Поэтому научное обоснование принципов устойчивого развития, разработка механизмов их внедрения является на данном этапе развития экономики первостепенной задачей.

В связи с чем, необходимо определить единые подходы к применению принципов устойчивого социально-экономического развития территории. Существует два устоявшихся определения социально-экономических показателей. Одно из них применяется в экономической и социальной статистике, а также при учете, планировании, прогнозировании; другое – при автоматизированной обработке информации. В соответствии с первым определением показатель понимается как качественно определенная переменная величина, которой может быть поставлено в соответствие множество количественных значений, а также алгоритмы их вычисления. Согласно второму определению показатель есть высказывание относительно какого-либо свойства отображаемого объекта. Высказывание содержит единственное количественное значение, а также набор каче-

ственных признаков (призрачный минимум). Под это определение подпадает и целый ряд показателей типа рейтингов, экспертных оценок в случаях, когда отображение объекта является размытым, либо в нем нет однозначности [2]. Обозначенные проблемы могут быть решены только в совокупности, поскольку они взаимодействуют между собой множеством связей. К примеру, экологические факторы [2, 3] связаны между собой, а также тесно связаны с экономическими факторами. То есть решение экологических проблем, невозможно без решения экономических проблем. Экологические проблемы связаны с экономическими полностью или частично, так же как социальные проблемы связаны и с экологическими, и с экономическими проблемами также полностью или частично. Соответственно, невозможно решение экологических проблем без решения экономических, и наоборот. Следовательно, необходим всесторонний анализ взаимодействия экономических, экологических и социальных проблем.

Суть принципов устойчивого развития заключается в рациональном использовании природных ресурсов, а также в удовлетворении потребностей общества на достаточном уровне. Устойчивое развитие территорий подразумевает гармонию человека и природы. Человек должен стремиться к сохранению и наращению ресурсной базы, дабы избежать грозно надвигающуюся экологическую катастрофу. В ее преддверии государства должны быть нацелены на использование экологически чистых, энергосберегающих и материалосберегающих технологий, учитывающих минимизацию и использование вторичных отходов [4].

Стоит также сделать акцент на том, что экологическая компонента устойчивого развития подразумевает сохранение способности экосистемы Земли к самовосстановлению. Ведь от состояния экосистемы зависит состояние жизни на Земле [5].

Для разрешения данной дилеммы необходимо предоставить населению новые экономические возможности, при этом постараться снизить потребление природных ресурсов.

Итак, следует сделать вывод о том, что концепция устойчивого развития имеет три составляющих. Трудно определить границы между её составляющими – экономической, экологической и социальной.

Достижение баланса между ними и есть устойчивое развитие. В.Н. Зеркалов в своей работе «Проблемы устойчивого социального развития» приводит в качестве примера «распределение ресурсов, которое лежит на пересечении социальной и экологической составляющих устойчивого развития, а создание экологически чистых производств лежит на пересечении экономической и экологической составляющих» [5].

Стоит также четко отличать концепцию устойчивого развития от концепций экотопии. Суть экотопии заключается в регрессе, в воссоединении человека с природой в крайне его форме, всяческого отказа от продуктов научно-технического прогресса. Нельзя не отметить то, что выбор концепции экотопии неизменно приведет к деградации общества. Соответственно, не только сохранение природных ресурсов, восстановление естественных экосистем до уровня, гарантирующего стабильность окружающей среды является целью концепции устойчивого развития, а поддержание баланса между возможностями биосферы и потребностями человеческой популяции. Преведняя цивилизация целиком и полностью была основана на потреблении природных ресурсов, новая цивилизация должна использовать все достижения научно-технического прогресса для снижения негативного влияния на окружающую среду, вектор развития должен быть направлен на формирование нового типа взаимоотношений человека и природы на основе бережного отношения и рационального использования.

Библиографический список

1. Гранберг А.Г. Моделирование социалистической экономики. – М.: Экономика, 1988. – 4863 с.
2. Эльгукаева Л.А., Алачева А.А., Бисултанова А.А. Проблемы анализа устойчивого развития социо-эколого-экономической системы региона3 // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2009. – №5 (31). – С. 82-88.
3. Bisultanova A.A., Zemlyakova N.S., Razzhivin O.A., Udovik E.E., Adamenko A.A. Modern trends in corporate finance management // Espacios. – 2018. – Т. 39. № 31.
4. Вагин В.С., Шеина С.Г., Чубарова К.В. Принципы и факторы устойчивого развития городских территорий // Интернет-журнал «Науковедение». – 2015. – Т. 7. №3 (28). – С. 9.
5. Мюлдер Е.В. Составляющие концепции устойчивого развития: экологическая, экономическая и социальная // Социосфера. – 2013. – № 4-1. – С. 44-45.

**PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY'S
SOCIO-ECOLOGICAL-ECONOMIC SYSTEM**

A.A. Bisultanova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Chechen State University named after A.A. Kadyrova
(Russia, Grozny)

***Abstract.** In connection with the aggravation of economic, social and environmental problems of social development, the main goal of sustainable development is the preservation of civilization, the rejection of nature-destructive management technologies, and the restructuring of the economy. In his research, the author highlighted the basic principles and basic provisions of the concept of sustainable development of territories.*

***Keywords:** sustainable development of territories, environmental disaster, principles of sustainable development, indicators of sustainable development.*

ПУТИ К СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА РЕГИОНА

А.А. Бисултанова, канд. экон. наук, доцент

Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова

(Россия, г. Грозный)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-80-83

Аннотация. Автор в своем исследовании поднимает проблему дефицита регионального бюджета и выделяет те меры, которые предпринимаются на разных уровнях власти для его преодоления. Однако, по результатам многочисленных исследований региональные диспропорции только увеличиваются. Следовательно, необходимо начиная с федерального уровня власти пересматривать проводимую бюджетную политику, вносить изменения необходимо комплексно, начиная с правовых основ и заканчивая экономическими.

Ключевые слова: бюджетный дефицит, сбалансированность бюджета, уровни бюджетной системы.

Бюджетный дефицит оказывает на экономику крайне негативное влияние, в первую очередь, они касаются социальных последствий, вызывает повышение социальной напряженности в стране, углубление социального неравенства. Также бюджетный дефицит ведет к замедлению экономического роста, а также усилению структурных диспропорций в экономике. Однако, многие экономисты приходят к мнению, что бюджетный дефицит в умеренной масштабе может влиять положительно на некоторые сферы экономики страны. Само наличие в бюджете дефицита говорит о несоответствии поступлений и платежей в бюджет, о возможном неполном использовании потенциала ресурсного потенциала страны, следовательно, о некачественной бюджетной политике. Дефицит бюджета является одним из основных показателей неблагоприятного состояния финансовой системы страны. Стоит сказать о том, что окончание бюджетного периода с дефицитом из года в год ведет к отягощению экономики региона необходимостью постоянно изыскивать средства для достижения баланса, что, в свою очередь, приводит к росту внешней и внутренней задолженности региона [1, 2]. Примером сбалансированного бюджета является бюджет Японии, что свидетельствует, в первую очередь, о квалифицированной и взвешенной бюджетной политике, проводимой в стране. Важное значение в данном случае имеют мероприятия по

непосредственному проведению национальной ревальвации денежной единицы. По мнению российских и зарубежных экономистов большое значение в причинах возникновения бюджетного дефицита играет недостоверная оценка показателей, и, следовательно, неправильный расчет.

Таким образом, стоит сделать еще раз акцент на том, что решение проблем дефицита государственного бюджета непосредственно связано с проводимой в стране бюджетной политикой, а именно с правильностью оценки и расчетов необходимых показателей, а также с принятием продуманных законов для увеличения доходной части бюджета, поддержки тех отраслей экономики, ситуация в которых сложилась не лучшим образом.

Согласно проведенным исследованиям, наибольший удельный вес в общей структуре доходов регионального бюджета ЧР около 85% занимают безвозмездные поступления [3]. Это предоставляемые денежные средства из федерального бюджета региональному бюджету Чеченской Республики на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов, в целях софинансирования расходных обязательств, а также на исполнение отдельных расходных обязательств субъекта РФ. Бюджетная политика Чеченской Республики в условиях высокого уровня дефицита республиканского бюджета была направлена в первую очередь на решение задач бюджетной консолидации, обеспе-

чение устойчивости и сбалансированности консолидированного бюджета Чеченской Республики, безусловное выполнение всех социально значимых обязательств Чеченской Республики.

В этих целях реализовывалась Программа оздоровления государственных финансов Чеченской Республики на 2018-2024 годы, утвержденная распоряжением Правительства Чеченской Республики от 30 марта 2018 года № 80-р (в редакции распоряжения Правительства Чеченской Республики от 27 мая 2019 года № 164-р), предусматривающая комплекс мероприятий, направленных на увеличение налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Чеченской Республики, оптимизацию расходов и сокращение государственного внутреннего долга Чеченской Республики.

В рамках реализации мероприятий указанной Программы в целях обеспечения сбалансированности республиканского бюджета в 2018-2019 годах осуществлялось поэтапное сокращение расходов республиканского бюджета, изыскание и мобилизация резервов увеличения налоговых и неналоговых доходов в республиканский бюджет и бюджеты муниципальных образований Чеченской Республики, проводились мероприятия, направленные на управление государственным долгом Чеченской Республики и создание условий для устойчивого социально-экономического развития Чеченской Республики.

В целях сокращения долговой нагрузки на республиканский бюджет осуществлена реструктуризация задолженности по бюджетным кредитам, полученным из федерального бюджета в 2015-2017 годах, на общую сумму 3,8 млрд рублей. Бюджетный эффект от проведенной реструктуризации составляет в 2018-2019 годах более 2,4 млрд рублей. Благодаря реструктуризации задолженности по бюджетным кредитам и взвешенной долговой политике, проводимой Правительством Чеченской Республики, уровень долговой нагрузки республиканского бюджета сохраняется на экономически безопасном уровне.

В целях повышения качества бюджетного планирования, повышения результативности и эффективности использования средств республиканского бюджета в 2018-2019 годах проводилась работа по следующим направлениям:

- формирование и исполнение республиканского бюджета в программном формате на основе государственных программ Чеченской Республики;

- формирование регионального перечня (классификатора) государственных (муниципальных) услуг, не включенных в общероссийские базовые (отраслевые) перечни (классификаторы) государственных и муниципальных услуг, оказываемых физическим лицам, и работ, выполняемых государственными (муниципальными) учреждениями;

- формирование государственных заданий на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении государственных учреждений Чеченской Республики;

- применение системы поощрения главных распорядителей средств республиканского бюджета, показавших наилучшие результаты по итогам проводимого мониторинга качества финансового менеджмента;

- обеспечение открытости и прозрачности информации о бюджетном процессе и исполнении республиканского бюджета посредством информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для всех заинтересованных лиц, в том числе для граждан в доступной форме;

- ежегодное проведение публичных слушаний по годовому отчету об исполнении республиканского бюджета и по проекту республиканского бюджета на очередной финансовый год и на плановый период в целях повышения информационной открытости деятельности Правительства Чеченской Республики и выявления общественного мнения по вопросам формирования и исполнения республиканского бюджета Правительством Чеченской Республики и Минфином России.

В рамках работы по обеспечению сбалансированности республиканского бюджета и сокращению его дефицита, начиная

с 2018 года, реализуется комплекс мероприятий по ограничению доведения лимитов бюджетных обязательств до главных распорядителей, распорядителей и получателей средств республиканского бюджета (за исключением социально значимых расходов республиканского бюджета, а также расходов, финансовое обеспечение которых осуществляется за счет средств дорожного фонда Чеченской Республики).

Кроме того, в целях недопущения просроченной кредиторской задолженности по денежным обязательствам получателей средств республиканского бюджета в условиях дефицита бюджета, в 2018-2019 годах вводились ограничения на принятие получателями средств республиканского бюджета бюджетных обязательств по государственным контрактам (договорам) о поставке товаров, выполнении работ и оказании услуг за счет доведенных лимитов бюджетных обязательств, осуществлялся контроль за соблюдением получателями средств республиканского бюджета установленных ограничений.

В результате принятых мер Правительством Чеченской Республики в условиях высокого уровня дефицита республиканского бюджета обеспечивается своевременное и полное финансирование первоочередных расходов бюджета, в том числе расходов на оплату труда работников бюджетной сферы с учетом сохранения достигнутых в предыдущие годы в рамках реализации указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года соотноше-

ния оплаты труда отдельных категорий работников бюджетной сферы и среднемесячного дохода от трудовой деятельности в республике, расходов на осуществление мер социальной поддержки населения и иных выплат социального характера, по оплате коммунальных платежей, налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации, других первоочередных расходов, не допускается возникновение просроченной кредиторской задолженности по денежным обязательствам получателей средств республиканского бюджета, бюджетных (автономных) учреждений Чеченской Республики.

В целях сокращения уровня бюджетного дефицита федеральным и региональным властям необходимо повысить эффективность бюджетной политики, проводимой на всех уровнях власти в условиях роста социальных обязательств и сокращения доходной базы [4, 5]. Способствовать повышению эффективности бюджетной политики будет усовершенствование налоговой политики, проводимой на территории Чеченской Республики; дальнейшее расширение территории свободных экономических зон. Стоит также подчеркнуть, что в Чеченской Республике МСБ является крупнейшим работодателем, в нем занято более 34% населения, следовательно, необходимо и дальше поддерживать и всячески стимулировать развитие малого и среднего бизнеса в регионе.

Библиографический список

1. Баклаева Н.М. Проблемы реализации экономических интересов регионов как субъектов межбюджетных отношений в кризисных условиях // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. – №1 (436).
2. Морозов О. В., Бирюков А. Г., Васильев М. А. Статистика межрегиональных различий и состояние бюджетной системы Российской Федерации // Статистика и экономика. – 2019. – №4.
3. Хамурадов М.А., Эдиева З.У. Проблемы и пути преодоления бюджетного дефицита дотационного региона // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №10-2. – С. 138-140.
4. Домбровский Е.А. Десять шагов к сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2015. – №37 (661).
5. Шаш Н.Н., Бородин А.И. Приоритеты бюджетной политики России и бюджетные проблемы регионов // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2014. – №1.

WAYS TO BALANCING THE REGIONAL BUDGET

A.A. Bisultanova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Chechen State University named after A.A. Kadyrova
(Russia, Grozny)

***Abstract.** In his research, the author raises the problem of the regional budget deficit and highlights the measures that are being taken at different levels of government to overcome it. However, according to the results of numerous studies, regional disparities are only increasing. Consequently, it is necessary, starting from the federal level of government, to revise the current budgetary policy; it is necessary to make changes in a comprehensive manner, starting from the legal basis and ending with the economic ones.*

***Keywords:** budget deficit, budget balance, levels of the budget system.*

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

М.Е. Блинов, студент
Вятский государственный университет
(Россия, г. Киров)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-84-88

Аннотация. В статье рассматривается краткая история развития предпринимательства и понятие «предпринимательство» с точки зрения различных экономических школ. Так же рассматривается сущность и роль малого и среднего предпринимательства в экономике региона. Указаны критерии отнесения организаций к малому или среднему виду бизнеса и значимые факторы развития малого и среднего предпринимательства в регионах.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, субъекты малого и среднего предпринимательства, экономика региона.

В экономической науке такое понятие, как «малое и среднее предпринимательство» имеет свою собственную историю развития. Его формирование началось в средние века, когда происходило образование нового общественного слоя – ремесленничества. Именно мелкие торговцы и лавочники явились первыми представителями малого и среднего предпринимательства, поскольку ремесленничество представляло собой мелкое промышленное производство, основанное на ручном труде. Капитализм продолжал развиваться и те представители ремесленничества, которые жили в городе, стали называться новым классом собственников – буржуазией. Именно из этого класса и возникнут такие понятия, как «предпринимательство», «средний класс» и «малый и средний бизнес» [1].

С развитием экономической теории появлялись различные трактовки и концепции понимания понятия «предпринимательство» с позиции возникающих экономических школ [2].

Рассмотрим основные понятия «предпринимательство» с позиции возникающих экономических школ.

Самым первым, кто ввел данное понятие в оборот является Р. Кантильон, представитель экономической школы физиократов. Он охарактеризовал предпринимательство как производственно-хозяйственную деятельность экономиче-

ски инициативного человека с целью получения доходов и связанную с элементами риска и неопределенности на этапе организации производства товаров или услуг и на этапе реализации.

Трактовку предпринимательства как рискованной деятельности поддерживали И. Тюнен (немецкая школа) и Ф. Найт (чикагская школа). Также данную концепцию поддерживал и А. Смит, который определял предпринимателей ключевыми фигурами в поле свободной конкуренции и говорил о том, что их соперничество ведет к сокращению издержек, снижению цен и внедрению передовых технологий в производство и экономику.

Представитель классической политэкономии Ж.-Б. Сэй видел предпринимательство координатором факторов производства, т.е. центральной фигурой процесса производства и распределения благ в рыночной экономике. Его трактовка предпринимательства заключалась в определении его как деятельности по организации людей в рамках производственной единицы.

Выдающийся экономист К. Маркс также рассматривал понятие «предпринимательство» в своих трудах. Предприниматель у К. Маркса – капиталист, но далеко не всякий. Капиталисты подразделялись на кредиторов и функционирующих (предпринимателей). Последние, в свою очередь, представляют собой организаторов

процесса производства, использующих собственный капитал и (или) заемный. В своем главном труде «Капитал» К. Маркс дает предпринимателю трактовку капиталиста, получающего предпринимательский доход, т.е. часть прибыли, из которой вычитается ссудный процент [3].

Следом идет инновационная концепция предпринимательства Й. Шумпетера. Согласно ей, предприниматель является экономическим агентом, создающим новые идеи и разрушающим старые структуры. Он выполняет функцию новаторства в экономике, реализует различные комбинации ресурсов для создания нового материального блага, способа производства и ведения хозяйственной практики.

И из различных трактовок понятия «предпринимательство», можно сделать следующий вывод, что в современной экономической теории «малое (среднее) предпринимательство» представляет собой синтез вышеуказанных трактовок, и оно обозначает инициативную и целенаправленную деятельность физического или юридического лица, связанную с несением повышенных рисков и основанную на личном участии и внедрении инноваций, с

целью получения максимальной прибыли за счет реализации товаров и услуг [4].

Согласно Гражданскому Кодексу РФ, предпринимательство, предпринимательство – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [5].

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, установленным частью 1.1 статьи 4 закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели [6].

В таблице 1 представлены критерии отнесения предприятия к малому и среднему бизнесу [6].

Таблица 1. Критерии отнесения предприятия к малым и средним

Критерий	Среднее предприятие	Малое предприятие	Микропредприятие
Предельный значения выручки, млн. руб.	2000	800	120
Средняя численность работников, чел.	101–250	100	15

Категория субъекта малого бизнеса может измениться, если в течение 3-х лет подряд предельные значения критериев дохода и численности работников будут выше или ниже установленных.

Статус субъекта малого предпринимательства сохранится, даже если для средних, малых предприятий и микропредприятий критерии будут превышены в течение года или двух лет.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента – будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов органи-

зации производства или новых технологий – это тоже инновационные моменты.

Развитие сферы малого и среднего предпринимательства (МСП) имеет особое значение для государства в целом, однако по степени проявления экономической и социальной роли, а также с учетом специфики МСП, имеющего региональную направленность, можно подчеркнуть значение данной сферы именно в региональном аспекте [7].

Уровень развития МСП напрямую влияет на уровень территориального развития. Большинство отечественных ученых сходятся во мнении, что важным фактором устойчивости и динамики развития территориальных социально-экономических си-

стем выступает уровень развития сферы МСП и её активность. При этом влияние МСП является мультисистемным (рис. 1) [8].

Высокое значение малого и среднего предпринимательства в экономике обусловлено тем, что его развитие способствует поддержанию здоровой конкуренции. Именно субъекты МСП обеспечивают экономике необходимую гибкость, поскольку они быстрее крупных предприятий реагируют на появление новых рыночных ниш и новых потребностей. По-

мимо этого, малый и средний бизнес во всех странах является важнейшей средой изобретения и дельнейшего внедрения инноваций, обеспечивая успешное функционирование экономики. Также развитие малого и среднего предпринимательства способствует ускорению экономического роста, позволяет нейтрализовать безработицу и другие негативные явления рыночной экономики, способствует увеличению числа налогоплательщиков и повышению уровня стабильности [9].

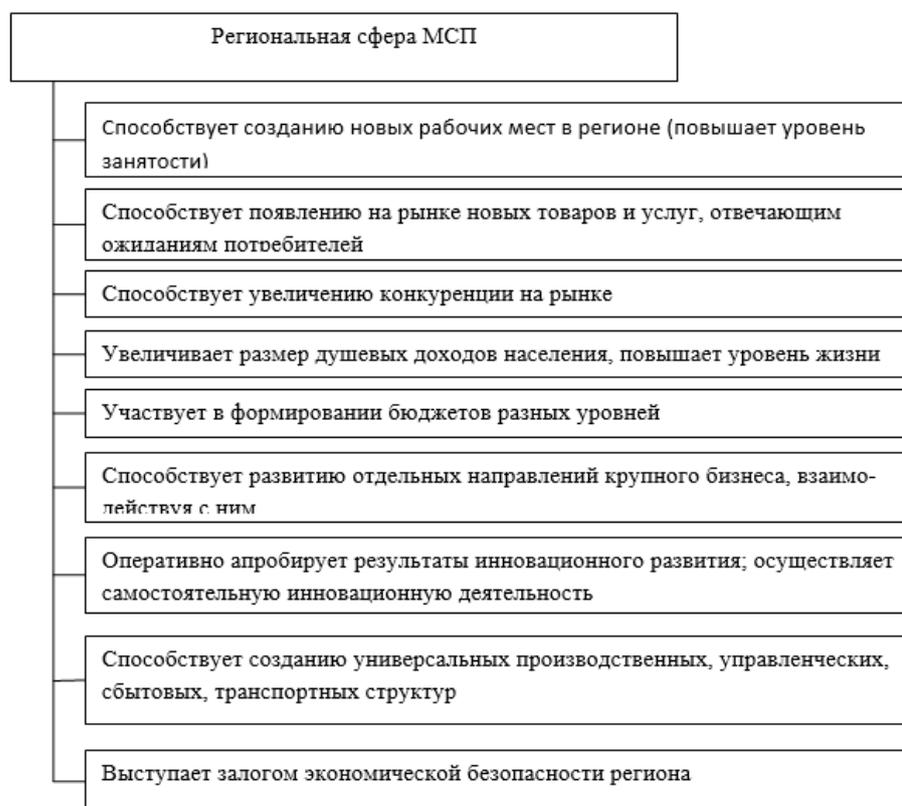


Рисунок 1. Направления воздействия малого и среднего бизнеса на социально-экономическое развитие в регионе

Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах значимо по следующим факторам:

- Во-первых, МСП первостепенно образует собственные организационные структуры в пределах малого и среднего бизнеса, который находится в ведении местных органов власти, что значительно упрощает мониторинг деятельности компаний.

- Во-вторых, специфической особенностью рыночной экономики является

наиболее эффективная деятельность на микроуровне, на уровне компании.

Для принятия решений, приносящих наибольший эффект, достаточное внимание должно быть уделено окружающей компании среде, а она формируется опять же в регионах.

- В-третьих, каждый субъект Российской Федерации имеет индивидуальную конъюнктуру и спрос. Необходимо для каждого конкретного региона формировать свой подход к созданию предприни-

мательской среды, так как если использовать общий принцип, то результаты деятельности малого и среднего бизнеса будут низкими, что недопустимо. Общегосударственная поддержка субъектов МСП также крайне необходима. Взаимодействие федеральных органов власти и органов муниципальной власти при создании комплекса мер финансовой поддержки малого и среднего бизнеса способствует развитию, совершенствованию, а также расширению малого и среднего предпринимательства, как одного из наиболее значимых элементов рыночной экономики, необходимых для ее развития [10].

Малый и средний бизнес – неотделимая составляющая воспроизводственного процесса при переходе цивилизации на постиндустриальный путь развития, который обеспечивает присутствие мобильного инновационного потенциала, который оказывает преобразующее влияние на характер и уровень региональной конкуренции.

Существуют отрасли, где роль малых и средних предприятий выражена в наибольшей степени (более 60% составляют компании малого и среднего бизне-

са), например, строительство, сельское хозяйство, информационные технологии, бытовые услуги. Малые предприятия специализируются в основном на торговле и предоставлении услуг населению. Средние предприятия в большей степени представлены в сферах с более высокой добавленной стоимостью – обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство [11].

Таким образом, к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством РФ предприятия. Предприятия должны соответствовать трем критериям. Малые и средние предприятия играют важную роль в развитии экономики региона.

Высокое значение малого и среднего предпринимательства в экономике обусловлено тем, что его развитие способствует поддержанию здоровой конкуренции. Именно субъекты МСП обеспечивают экономике необходимую гибкость, поскольку они быстрее крупных предприятий реагируют на появление новых рыночных ниш и новых потребностей.

Библиографический список

1. Боброва О.С. Основы бизнеса: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.С. Боброва, С.И. Цыбуков, И.А. Бобров. – М.: Юрайт, 2018. – 330 с.
2. Демсура С.С. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2019. – №9. – С. 223-225.
3. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 384 с.
4. Забродская Н.Г. Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий: учебник. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. – 263 с.
5. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021 N 33-ФЗ) // СЗ РФ, 05.12.1994, N 32, ст. 3301
6. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 30.12.2020 N 494-ФЗ) // СЗ РФ, 30.07.2007, N 31, ст. 4006
7. Низова, Л.М. Предпринимательство на региональном уровне: приоритеты и проблемы / Л.М. Низова, И.В. Малинкина // ЭКО. – 2016. – №1. – С. 70-76.
8. Малый инновационный бизнес: учебник // под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. – 264 с.
9. Кондраков Н.П. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 446 с.
10. Полетаев В.Э. Государство и бизнес в России: инновации и перспективы: Монография. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 281с.
11. Синяева И.М. Маркетинг в предпринимательской деятельности: учебник / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 266 с.

**THE ESSENCE AND ROLE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN
THE ECONOMY OF THE REGION**

M.E. Blinov, Student
Vyatka State University
(Russia, Kirov)

***Abstract.** The article examines a brief history of the development of entrepreneurship and the concept of "entrepreneurship" from the point of view of various schools of economics. It also examines the essence and role of small and medium-sized businesses in the region's economy. The criteria for classifying organizations as small or medium-sized businesses and significant factors in the development of small and medium-sized businesses in the regions are indicated.*

***Keywords:** small and medium-sized businesses, small and medium-sized businesses, the region's economy.*

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

К.А. Бургасова, магистрант

М.И. Казнова, канд. эконом. наук, доцент

Севастопольский государственный университет
(Россия, г. Севастополь)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-89-92

Аннотация. Статья посвящена проблеме финансирования бюджетных образовательных организаций и образования в целом. Проведен анализ расходов бюджета государства на образовательные услуги, изучение основных проблем, которые негативно влияют на образование. Даны рекомендации по модернизации системы финансирования сферы образовательных услуг.

Ключевые слова: бюджет, бюджетные средства, расходы, образование, финансирование.

Процесс получения образования является одним из важнейших этапов жизни человека. В Российской Федерации любой гражданин имеет право на бесплатное получение самых разнообразных видов образовательных услуг. Инвестирование средств в образование является наиболее перспективным с точки зрения экономической и социальной значимости. При этом государство берет на себя большую часть финансового обеспечения образовательных бюджетных учреждений.

Для повышения эффективности любого образовательного процесса необходимо контролировать уровень образовательной деятельности, повышать и совершенствовать качество образования. Ведь от его уровня зависит процветание и развитие государства.

Данная тема как никогда актуальна в настоящее время. Экономические и образовательные проблемы стремительно вышли на вершину общественной и политической жизни. Но не стоит забывать, что человек одновременно выступает как цель, предмет и субъект политики государства на современном этапе. Бесспорно стабильность и результативность деятельности образования, совершенствование качества и повышения уровня квалифицированных специалистов так или иначе обусловлено достаточным финансовым обеспечением. Исходя из этого, следует вывод, что в системе управления образованием ведущую роль занимает финансовый механизм.

Существует ряд проблем современной школы, колледжей и ВУЗов, которые требуют тщательного изучения и контроля на высочайшем государственном уровне.

Масштабы государственного финансирования образования являются в значительной степени реальным выражением образовательной политики.

Ограниченность финансирования образовательной отрасли целесообразно рассматривать в двух аспектах:

– в количественном – как дефицит государственных ассигнований на образование;

– в качественном – как неэффективное распределение государственных инвестиций между звеньями образовательной системы и учебными заведениями как неэффективное использование бюджетных средств на местном уровне и уровне учебных заведений.

Разработка оптимального финансирования для предоставления образовательных услуг является весьма трудоёмким процессом. Необходимо постоянно осуществлять контроль за целевым распределением бюджетных ассигнований. Ведь сфера образования финансируется из бюджетов различных уровней наряду со здравоохранением, социальной защитой населения и т.д. [1]. Объём финансирования образовательных услуг постоянно увеличивается, что видно из данных рисунка 1.

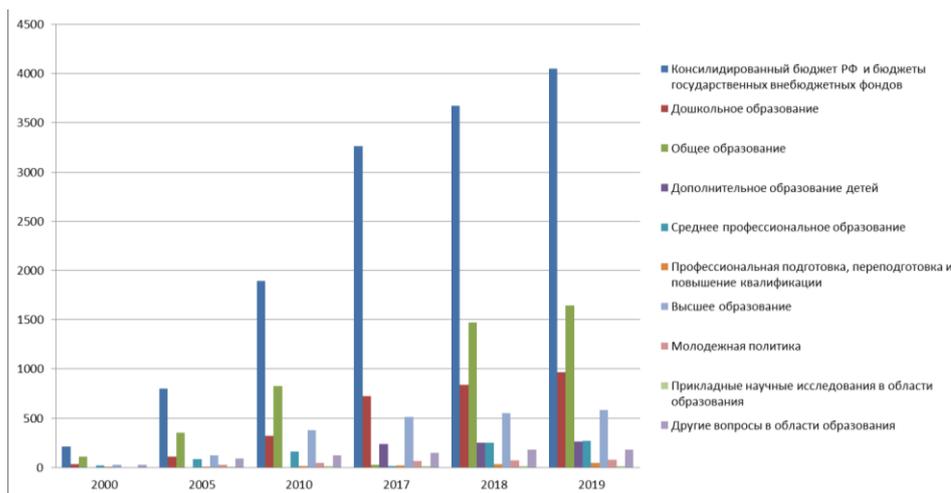


Рис. 1. Государственные расходы на образовательную сферу по разделам классификации расходов бюджета [2]

Несмотря на то, что государственные расходы на образовательные услуги с каждым годом увеличиваются, финансирование системы образования недостаточное для развития и усовершенствования. Затрудняется обновление материально-технической и опытно-экспериментальной базы, делает невозможным улучшение материального стимулирования педагогических и научно-педагогических кадров, сужаются возможности проведения фундаментальных исследований, научных конференций и семинаров. Для решения выявленных проблем необходимо делать акцент на повышение эффективности выделяемых бюджетных ресурсов, поскольку только увеличение объема выделенных средств не позволит реализовать первоочередные задачи в сфере образования.

В результате недофинансирования образования бюджеты учебных заведений

превращаются в бюджеты выживания, а не развития. Практика свидетельствует, что 90% государственных расходов направляется на заработную плату, оплату энерго-, тепло- и водоснабжения, стипендиальное обеспечение и питание [3].

В 2020 году в глобальной системе образования произошли изменения, несопоставимые ни с каким другим годом. COVID-19 создал множество проблем, но также открыл новые возможности для инноваций в секторе образования.

В сопоставлении с прогнозируемым объемом ВВП расходы федерального бюджета в 2021-2022 годы предусмотрены в большем объеме, чем было заложено в бюджетных проектировках до пандемии. Для наглядности представим указанные расходы на рисунке 2.

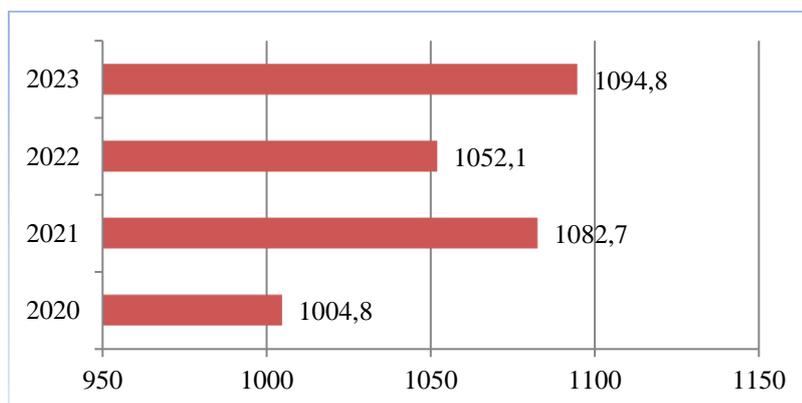


Рис. 2. Расходы на образование в 2020-2023 гг

Расходы на реализацию мероприятий государственной политики в сфере образования осуществлялись в 2020 году в соответствии с Федеральным законом от 2 декабря 2019 г. № 380-ФЗ «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов». Расходы федерального бюджета на реализацию мероприятий НПО в 2021-2023 годах утверждены Федеральным законом № 385-ФЗ.

Для рационального и целесообразного распределения финансовых ресурсов на образовательную деятельность требуется решить ряд задач и проблемных вопросов:

- возможность софинансирования дотаций районам с невысоким уровнем предоставления образовательных услуг;
- включения получателей бюджетных средств в процедуру разработки бюджетной программы финансирования образования;
- оптимального распределения бюджетных средств по ряду статей сметы;
- повышения качества образования путём использования цифровых и информационных технологий;
- привлечения прямых частных инвестиций, на фоне предоставления им своеобразных субсидий;

– построение единой прозрачной системы на основе аналитических данных использования бюджетных средств получателями;

– формирование научной инфраструктуры, для повышения интеллектуального потенциала в государстве;

– реформирования процесса налогообложения бюджетных образовательных учреждений (освобождение от уплаты налогов, предоставление льгот).

Благодаря вышесказанному, есть возможность увидеть положительные тенденции в решении проблем финансирования образования, при условии привлечения, как частных инвестиций, так и урегулирования механизма по рациональному использованию средств бюджета [4].

Оглядываясь назад на прошедший год, пришло время сосредоточиться на тенденциях, которые будут определять будущее образования.

На сегодняшний день государству необходимо сконцентрировать внимание на проблемах образовательной сферы. Основной акцент сделан на национальные проекты. Именно они должны стать локомотивом развития современной России.

Библиографический список

1. Огородова М.В., Лаврентьева Л.В., Лаврентьева Е.В., Парадеева И.Н., Парадеева Н.В. К вопросу о финансировании образовательных учреждений в России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 12-4. – С. 713-716.
2. Образование в цифрах: 2020: краткий статистический сборник / Л.М. Гохберг, О.К. Озерова, Е.В. Саутина, Н.Б. Шугаль; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2020.
3. Нойкин К.И. Проблема финансирования образовательных учреждений в России // Молодой ученый. – 2014. – № 18 (77). – С. 420-424.
4. Воронина, Д. И. Проблемы финансирования образования // Молодой ученый. – 2019. – № 38 (276). – С. 97-98.

FEATURES OF FINANCIAL SUPPORT OF BUDGET ORGANIZATIONS AT THE MODERN STAGE

K.A. Burtasova, *Graduate Student*

M.I. Kaznova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Sevastopol State University

(Russia, Sevastopol)

***Abstract.** The article is devoted to the problem of financing budgetary educational organizations and education in general. The analysis of state budget expenditures on educational services, the study of the main problems that negatively affect education. Recommendations are given for the modernization of the system of financing the sphere of educational services.*

***Keywords:** budget, budgetary funds, expenses, education, financing.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БРЕНДА

Ю.В. Вейс, канд. экон. наук, доцент

Л.М. Зайдуллина, студент

**Самарский государственный технический университет
(Россия, г. Самара)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-93-99

***Аннотация.** В настоящее время возрастает роль влияния цифровых сервисов на процесс формирования и продвижения бренда. Особенную актуальность данный процесс имеет в период ввода ограничительных мероприятий, вызванных пандемией Covid-19. Использование новых подходов позволяет иначе взглянуть на процесс формирования рекламной компании. В данной статье рассматриваются инструменты развития бренда, статистические данные, связанные с развитием цифровых инструментов брендинга: выявлены основные подходы, рассмотрены их составляющие, принципы, отличительные черты и особенности. В работе рассмотрена роль личного бренда в продвижении продукции.*

***Ключевые слова:** цифровые инструменты, бренд, брэндинг, интернет-маркетинг.*

В современном мире всё чаще предприниматели начинают задумываться о создании и развитии своего бренда. Цифровые технологии позволяют преобразить взаимоотношения с клиентами, дифференцироваться от конкурентов, грамотнее выстроить маркетинговую деятельность. Благодаря доступности быстрой передачи информации, увеличению количества площадок распространения своей продукции и анализом спроса на продукцию, появилась возможность эффективно выстроить работу компании. Развитие цифровизации ускорилось с учетом ограничений, вызванных пандемией Covid-19.

В связи с пандемией обострилась проблема экономического кризиса, оптимизации логистических потоков, вывода сотрудников на аутсорсинг. В период ввода ограничительных мер большое количество компаний вынуждены были переходить в формат онлайн продаж, не углубляясь в построении концепции развития бренда в социальных сетях. В связи с этим произошло приостановление объемов продаж и обострение кризиса.

Бренд – неосязаемый образ, который формируется в потребительском сознании и оказывает значительное влияние не только на желание приобрести продукцию, но и на его стиль жизни. Узнаваемость бренда составляет большую часть успеха

реализации компании по продвижению продукта. И чем тщательнее проработан и узнаваем бренд - тем больше клиентов стремиться приобрести товар или услугу. Организации, лидеры мнений и иные объединения четко чувствуют данную тенденцию, поэтому стремятся превращать торговые марки, собственные личности, места, корпорации и многое другое в полноценные бренды.

Необходимо четко определить цель создание бренда. Для современного потребителя ценно испытывать ощущение причастности к чему-то большому и целостному. Чем проще и понятнее будут изложены цели, тем легче мы сможем влиять на восприятие бренда целевой аудиторией, влиять на стиль жизни аудитории, расширять сферы воздействия, диверсифицировать деятельность, увеличивать степень воздействия, бороться с конкурентами и многое другое. Основная причина создание бренда – увеличение количества прибыли и клиентов [1].

Брэндинг – длительный процесс создания и управления развития бренда, созданный для информирования и стимулирования интереса целевой аудитории. Необходимо подчеркнуть непрерывность этого процесса, если постоянный процесс по мониторингу рынка, разработки и реализации стратегий рекламных компаний

прервется, то все прежние работы по продвижению не будут оказывать эффекта [2].

Важно для более четкого отражения сути бренда формировать его идентичность. За основу построения идентичности была взята модель Д. Аакера, где основными элементами бренда являются: продукт, организация индивидуальность и символ. В

дополнении используется элемент концепции тренд-маркетинга и формируется пятая составляющая модели «бренд как тренд». В данном контексте тренд вливается в суть бренда и таким образом транслирует его аспекты. На рисунке 1 представлена модернизированная модели идентичности бренда [3].

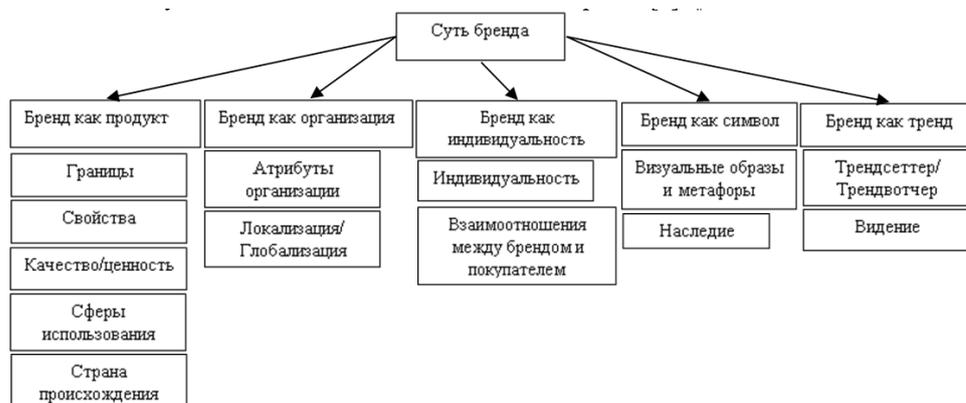


Рисунок. Модель идентичности бренда на основе концепции тренд-маркетинга

Маркетинг – это извлечение прибыли из удовлетворения потребностей потребителя. Цель маркетинга привлечь новых клиентов, повысить потребительскую ценность и сохранить старых клиентов, постоянно удовлетворяя их меняющиеся запросы. Таким образом компания стремится выяснить потребности своих клиентов, создать потребительскую ценность и сформировать прочные отношения с этими клиентами и получение прибыли [4].

Потребности клиентов могут быть, как физическим, например, телефон или компьютер, так и неосознанным объектом, например, какой-то услугой или идеей [5]. Стоит учитывать, что физический товар – это лишь инструмент для решения проблем потребителя, поэтому при взаимодействии с клиентом, называя какую-то характеристику товара, объясните какую выгоду от этого получит покупатель.

Современный маркетинг – это деятельность бизнеса, направленная на активизацию коммерческой деятельности в целях удовлетворения разумных потребностей членов общества, их потребительских нужд. Использование интернет-маркетинга способствует точному нахождению покупателей, которые хотят купить здесь [6]. Маркетинговая деятельность является од-

ним из важнейших направлений стратегического управления, ведь грамотно разработанные действия и мероприятия в сфере маркетинга позволяют повышать конкурентоспособность на рынке, соответственно увеличить долю рынка и расширить границы целевых сегментов, сформировать положительный имидж предприятия и поддерживать деловую репутацию, что отражает актуальность темы исследования и необходимость формирования эффективных мер оценки и повышения эффективности маркетинговой деятельности предприятий [7].

Основные составляющие сильного современного бренда: запоминаемость и узнаваемость бренда среди конкурентов; ощущение причастности к деятельности компании у публики в средствах массовой информации; вера в ценности бренда; и быстрая покупка товара или услуг с внимательной обратной связью. Уровень эффективности маркетинговой деятельности нецелесообразно оценивать одним показателем, который отражает лишь одно из направлений комплекса маркетинга, ведь умение правильно сочетать элементы маркетинга является основой успеха в решении маркетинговых проблем.

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод о том, у потребителя должна сформироваться логическая цепочка в отношении бренда – «я знаю этот бренд» – «хочу быть частью» – «верю и доверяю» – «поддерживаю и покупаю».

Во-вторых, собрать статистические данные показывающие текущее положение глобального ранка. Ежегодно количество онлайн покупок увеличивается. Пандемия значительно ускорила темпы роста онлайн торговли, в том числе и в России. Режим самоизоляции привел в российскую онлайн-торговлю не менее 10 млн. покупателей, утверждают аналитики Data Insight. По их оценке, новые потребительские привычки ускорят рост интернет торговли с прежних среднегодовых 28% до 33%. Таким образом, потенциал онлайн рынка только возрастает [8].

Однако, обратим внимание на то, что привлекать клиентов в интернете становится все дороже и дороже. Так и есть, цена клика в контекстной рекламе в России за последний год выросла на 25 процентов и, скорее всего, продолжит расти. На всех интернет-площадках увеличивается количество рекламодателей, что приводит к высокой конкуренции и борьбе за внимание потенциального клиента. Этими рекламодателями являются корпорации, маркетплейсы, платформы с огромными бюджетами на маркетинг. Ожидается, что число пользователей социальных сетей в мире достигнет почти 3,43 миллиарда в 2023 году (Statista, 2020).

Текст всегда будет основой поиска, поэтому убедитесь, что текст на сайте, в спинах и в описании к ссылкам вашего веб-сайта является описательным, что поможет ранжироваться в поиске SEO привлекает на 1000% больше трафика, чем обычные социальные сети (BrightEdge, 2019).

52% пользователей используют голосовую технику поиска несколько раз в день или почти каждый день (Отчет Smart Audio, 2020 г.)

Видео стало наиболее часто используемым форматом в контент-маркетинге, обогнав блоги и инфографику (HubSpot, 2020).

Рекламные видеоролики и рассказы о брендах – самые распространенные типы видеороликов, создаваемых маркетологами (HubSpot, 2020).

87% маркетологов, производящих видео-контент, говорят, что видео увеличило посещаемость их веб-сайтов (Wyzowl, 2020).

80% маркетологов, производящих видео-контент, утверждают, что видео напрямую увеличило продажи (Wyzowl, 2020).

61% компаний с высокими показателями эффективности используют CRM для автоматизации отдельных частей процесса продаж по сравнению с 46% компаний с низким уровнем эффективности (HubSpot, 2020).

82% респондентов считают, что «активное удержание клиентов» является одной из важнейших задач их CRM-команды (TINYclues, 2021).

65% специалистов по продажам используют CRM, а 97% считают любые технологии облегчающие коммуникацию с покупателем «очень важной» или «важной» (LinkedIn, 2020).

53% успешных продавцов имеют более высокий уровень доверия к своим данным CRM, чем их менее успешные коллеги (LinkedIn, 2020).

65% торговых организаций используют CRM в 2020 году по сравнению с 59% в 2018 году (Salesforce, 2020).

Команды, использующие CRM, автоматизируют такие задачи, как планирование встреч, доставка контента и создание контрактов (HubSpot, 2020).

Маркетологи, активно работающие в социальных сетях, информируют о возможностях продаж на 45% более эффективно, чем не использующие соцсети (LinkedIn, 2020).

Автоматизации электронной почты входят в тройку основных тактик, используемых маркетологами для повышения производительности (HubSpot, 2020).

92% маркетинговых агентств вкладывают больше времени, ресурсов и бюджета в интеграцию автоматизации работы с лидами в свои маркетинговые проекты (MarketingProfs, 2019).

Из тех, кто автоматизирует маркетинг, 23% автоматизируют доставку своего контента (HubSpot, 2020).

68% компаний так или иначе используют автоматизацию работы с лидами (HubSpot, 2020).

92% маркетологов B2B теперь используют автоматизацию (Salesforce, 2020 г.). Малый бизнес, что ранее процветал в онлайне, теперь уже не может конкурировать с ними в платной рекламе, поэтому стоит разобраться, как привлекать больше клиентов, не используя большого бюджета и реализоваться в своей нише.

Из этого исходит, что мир постоянно меняется, с каждым днём появляются новые тенденции, за которыми нужно постоянно следить и пробовать создавать новые. Количество пользователей и интернет продаж увеличивается. Исходя из этого требуется скорейшая адаптация бизнеса в онлайн среде. Прежние методы продвижения устаревают и больше не могут обеспечить высокого уровня сбыта.

В-третьих, стоит описать основные критерии успешного бренда, основываясь на статистических показателях.

Итак, для достижения поставленной цели нужно провести реновации в существующей организации компании. К этому относится создание уникального клиентского опыта, взаимодействия между клиентом и брендом начиная от знакомства и до оказания услуги. Каждый этап этого взаимодействия влияет на лояльность клиента, на качество клиентского опыта, может повлиять согласованность отделов компании, когда клиента не отправляет по разным специалистам, а готовы помочь там куда он обратился в чате по телефону или в офлайн. Сегодня бренд должен присутствовать во всех мессенджерах, соцсетях и агрегаторах. Экономия времени клиента – это практически синоним качественного сервиса.

Стратегия продвижения бренда с помощью полезного контента, имеет преимущества над быстрыми продажами, за счет возвращивания лидов, например, с помощью контент-маркетинга для оценки управления клиентским опытом существуют три метрики:

1) индекс потребительской лояльности или NPS;

2) показатель удовлетворенности клиента или CSAT;

3) показатель усилий со стороны пользователя или CES [9].

Индекс потребительской лояльности рассчитывается с помощью опроса насколько по десятибалльной шкале клиенты готовы рекомендовать компанию. Показатель удовлетворенности клиентов опрос после совершения транзакций или обращения в службу поддержки. Оценка пользовательских усилий показывает насколько легко клиенту было совершить какое-либо действие, например, онлайн-заказ.

Омникальность, создание единой экосистемы бренда в социальных сетях, с каждым годом точек соприкосновения с клиентами становятся больше: магазин, сайт, соцсети бренда, мессенджеры и так далее. Заглянув на страничку любимого магазина, клиент ожидает того же сервиса, что и офлайн и надеется, что к нему относятся как постоянному покупателю, но если бренд не объединяет данные со всех каналов smm-менеджер не знает историю покупок и коммуникация этого клиента, а омникальный маркетинг предлагает связывать все каналы бренда.

Контент-маркетинг генерирует полезный контент для подписчиков интернет площадок для формирования образа экспертного бренда, отвечает на множество вопросов клиентов, позволяет выслушивать мнение потенциальных клиентов и соответственно улучшать качество своих услуг.

В эпоху телемаркетинга холодные звонки были одним из немногих источников информации о товарах, поэтому они были эффективны, но сегодня благодаря автоматизированным коммуникациям любой продукт можно найти в интернете сравнить цены и почитать отзывы, конверсия звонка в продажах снижается. Пользователи меньше разговаривают по телефону вся коммуникация переходит в онлайн, кроме того покупателей ждут от брендов быстрых ответов на их вопросы по данным вопросам. Хорошее обслуживание прирав-

нивается к качеству. В свою очередь происходит экономия времени, автоматизация работает круглосуточно, уменьшается вероятность ошибки из-за человеческого фактора, например, CRM-системы не забудут отправить договор и не перепутают номер телефона клиента. Появляется возможность анализировать коммуникацию и управлять ею. Стало возможным вести все переговоры в мессенджерах и социальных сетях из одной платформы с совершенствованием технологий искусственного интеллекта, можно автоматизировать не только поддержку клиента, но и саму услугу которую предоставляет бренд.

Account-based marketing или маркетинг ключевых клиентов предполагает разработку под определенных клиентов, которые принимают решение о покупке продукта. Традиционный маркетинг – это показ рекламы на всю возможную аудиторию. ABM-маркетинг – поиск и работа с конкретными людьми, которые принимают решения [10].

Соответственно, что касемо внутренних преобразований нужно сделать упор на развитие экспертности, достоверности и авторитетности, поэтому стоит публиковать исключительно качественные экспертные материалы на сайте, в блоге и именно тогда это позволит ему быть топе поисковой выдаче, также нужно следить за удобством своего сайта.

В связи окончанием внутренних работ, нужно внедрить новые инструменты продвижения. Создание или увеличение количества видео-контента, для коммуницирования, экспертности и повышение лояльности к бренду. Видео обзоры, экспертные видео, обучающие лекции и другие виды видео контента, помогают клиенту лучше разобраться в теме и в дальнейшем приобрести продукцию компании, чем качественнее и точнее будет создан контент, тем лучше компания сможет решить проблему клиента.

Крупные компании на разных рынках выстраивают собственные сми уже несколько лет, но раньше это была какая-то фишка, а теперь это станет востребовано. Собственный медиа-бренд для компании

станет максимально возможной отстройкой от конкурентов.

Настройка голосового поиска помогает рекомендовать сайт по запросу и выпадать в нулевые позиции поисковика, вырезка из сайта ответа на главную поисковую панель. В связи с этим сайт компании показывается пользователю первым, что увеличивает вероятность перехода. Соответственно, повышая количество пользователей на сайте, затем, подписчиков и потенциальных клиентов.

Вовлечение пользователей за счёт сторителлинга, нужно пробовать разные форматы, постоянно преобразовывать свою деятельность в средствах масс-медиа, не стоять на месте. Зрители устают от однообразных форматов, нужно привлекать новых экспертов, показывать тонкие нюансы каждой продукции или услуги. Даже если появились незначительные обновления нужно о них рассказывать и завоёвывать всё больше внимания зрителя. Мельчайшее отставание от своих конкурентов может повлечь за собой большие потери, как материальные, так и эмоциональные. Сейчас за месячное отсутствие можно потерять клиентов гораздо больше, чем лет 5 назад. Также стоит отметить, чем персонализированное будет контент, тем проще будет пользователю позиционировать себя и свою жизнь с брендом, что ведет к принятию бренда в своей действительности. Но количество людей на сайте не гарантирует, большие продажи, также нужно следить и за конверсией на сайте, анализируя, как пользователь сведет себя на сайте, где делает «последний клик», с какой страницы приходит и уходит. Поисковые системы, анализируя то, что к вашему сайту возвращаются и заказывают, делают вывод о полезности вашего сайта, добавляет авторитетности бренду и определяет ваше место в топе поисковых запросов.

Обычному пользователю надоели простые и заезженные форматы рекламы, большой популярностью пользуется вирусная и неожиданная реклама. Стоит отметить, что вирусная реклама – это не всегда что-то странное и не понятное, даже простые вещи показанные с другой стороны

могут вызвать интерес. Поэтому не стоит бояться создавать вирусную рекламу.

Сбор информации о проекте, о бизнесе, о клиентах и о пользователях, чем больше информации собрано, тем более качественный и полезный продукт создается. В качестве инструментов для этого используются: изучение систем статистик; составление Custer Journey Map; интервью и массовые пользовательские опросы; составление пользовательских сценариев. Стоит всегда учитывать конечного потребителя и хорошо его определить, чем точнее, тем лучше результат.

Создание личного бренда параллельно бренду компании. Пользователи больше доверяют экспертам, чем каким-то абстрактным образам. Обязательно при выборе данной персоны стоит учитывать его прошлый опыт и непосредственное отношение к бренду. Поскольку даже после возможного ухода из компании этот эксперт, в-первую очередь, будет ассоциирован с брендом.

Обобщая всё сказанное, нужно постоянно изучать и анализировать происходящее вокруг, повышать уровень профессионализма и квалификации работников. Понимание механизмов выявления и использования тенденций существенно облегчат построение стратегий бренда, так

расстановку приоритетов в деятельности. Бренды, которые игнорируют тренды, не следят за ними или полностью отказываются от их внедрения в свою деятельность, как правило, не могут долго просуществовать на рынке, так как у них отсутствует понимание существующих у потребителей нужд и паттернов поведения. Качественное и быстрое обслуживание неразделимы и вызывают доверие у потребителей. Сильный бренд способствует продвижению продукции организации на международной основе. Интернет-маркетинг позволяет компании лучше понимать и взаимодействовать с клиентом. Работая на основе CRM-системах, сайт может вычислить проблемы, с которыми столкнулся пользователь, на чём остановился и куда перешёл. Определив стратегию и суть бренда, разрабатываются решения и рекомендации по использованию маркетинга.

В заключении всему вышесказанному, можно подвести итог, в статье были перечислены основные тенденции развития с опорой на теоретические и статистические данные. Использование современных инструментов продвижения гарантирует реализацию компании на рынке. Таким образом, компании должны постоянно модернизировать и подстраивать под современные стандарты.

Библиографический список

1. Иванова Л.Е., Усик С.П. Особенности создания и продвижения бренда в индустрии моды // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития. – 2020. – С. 244-248.
2. Денисенко И. А., Пономарев А. А. Оценка повышения эффективности маркетинговой деятельности // Вестник Института экономических исследований. – 2019. – № 3 (15).
3. Чепурная А.А., Чуйко Д.Р. Развитие бренда на основе современных концепций: человекоориентированного и тренд-маркетинга // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2021. – № 4. – С. 276-281.
4. Борисова Д.В., Лебедева Т.Е., Прохорова М.П. Интернет-технологии в маркетинговой деятельности современной компании // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – №5. – С. 430-436.
5. Рагимова А.З., Степанков Д.С. Оценка и повышение эффективности маркетинговой деятельности с целью обеспечения безубыточности предприятия // Экономика. Менеджмент. Инновации. – 2020. – №3. – С. 24-34.
6. Иванова Л.Е., Усик С.П. Особенности создания и продвижения бренда в индустрии моды // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2020). – 2020. – С. 244-248.
7. Хрисанту А.Х. Развитие бренда с использованием инструментов цифрового маркетинга // Молодежь и наука: шаг к успеху. – 2021. – С. 384-386.

8. Денисенко И.А., Пономарев А.А. Оценка повышения эффективности маркетинговой деятельности // Вестник Института экономических исследований. – 2019. – № 3 (15).
9. Белоусова Н.А. Маркетинговая деятельность в социальных сетях // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 5-2.
10. Митрофанова А. Основные концепции бренд-менеджмента // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 11-2.

USING DIGITAL TOOLS FOR BRAND DEVELOPMENT

Yu.V. Veis, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

L.M. Zaidullina, *Student*

Samara State Technical University
(Russia, Samara)

***Abstract.** Currently, the role of the influence of digital services on the process of brand formation and promotion is increasing. This process is particularly relevant during the introduction of restrictive measures caused by the Covid-19 pandemic. The use of new approaches allows you to take a different look at the process of forming an advertising company. This article discusses brand development tools, statistical data related to the development of digital branding tools: the main approaches are identified, their components, principles, distinctive features and features are considered. The paper considers the role of a personal brand in product promotion.*

***Keywords:** digital tools, brand, branding, internet marketing.*

РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ю.В. Вейс, канд. экон. наук, доцент

А.П. Каратаева, студент

**Самарский государственный технический университет
(Россия, г. Самара)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-100-104

***Аннотация.** В настоящее время большое значение для развития туристической отрасли имеет разработка целевых продуктов для отдельных сегментов потребителей. В данной статье рассмотрена история создания молодёжного туризма и его актуальность в наши дни. Выявлены проблемы развития данного направления, также мотивации и цели молодых путешественников. Также затронут вопрос о необходимости создания нормативно-правовой базы, регулирующую молодёжный туризм. В статье проведён анализ потенциала развития данного вида туризма в Самарской области и предложены мероприятия для внедрения его на рынок туристических услуг.*

***Ключевые слова:** туризм, молодёжный туризм, активный отдых, молодое поколение, досуг.*

На сегодняшний день, молодёжный туризм является одним из перспективных и развивающихся направлений. Также молодёжный туризм является хорошей альтернативой для досуга, развития и воспитания молодого поколения. Данная альтернатива досуга развивает в молодых людях новые интеллектуальные и познавательные способности, коммуникативные навыки, а также способствует изменить своё мировосприятие. Молодёжный туризм помогает молодым людям самореализоваться и познать себя. Также для молодых людей, которые хотят профессионально освоить туристическую отрасль, в университетах и колледжах всё больше внедряются программы обучения по направлению в сфере туризма.

Молодежный туризм – особый вид путешествий, индивидуальный или коллективный по форме, когда молодые люди предпочитают отдыхать большими компаниями, объединенными общей целью познания мира и проведения досуга [4].

Данное понятие было разработано по инициативе Российского союза молодёжи, Федерального агентства по делам молодёжи, Министерства высшего образования и науки РФ и совсем недавно закрепилось в рамках научных исследований [4].

Концепция молодёжного туризма – все виды туризма, реализуемые молодым по-

колением, возраст которых варьируется от 18 до 35 лет. На данный момент численность молодёжи в России достигает 39,1 миллион человек, что составляет 27,1% от общей численности населения в стране, поэтому развитие данного вида туризма актуально для российского бизнеса и экономики страны [7].

Под молодым поколением, как правило, подразумеваются студенты или несемейные люди, которые готовы к активному отдыху. Программа молодёжного туризма была разработана Федеральным агентством по делам молодёжи. Впервые предпосылки к развитию молодёжного туризма появились в 1957 году, когда появилось Бюро Международного молодёжного туризма «Спутник», которое стало структурой, организовывающей и развивающей молодёжный и школьный туризм. Важной задачей было продвижение внутренних туров по популярным маршрутам: Москва, Ленинград, города «Золотого кольца» [6].

Германия – родоначальник молодежного туризма как самостоятельной структуры. Именно там впервые были предложены доступные туры для молодого поколения, а молодежный туризм поддержан нормативно-правовой базой [12]. Развитие молодежного туризма очевидно во многих европейских странах, поскольку студенты из европейских стран имеют международ-

ную студенческую карту, которая дает такие привилегии, как скидки на авиабилеты, общественный транспорт, посещение точек питания и музеев. Кроме того, сотрудничество между европейскими странами способствует развитию образовательного туризма, предоставляя студентам возможность стать «студентами по обмену» или посещать форумы и образовательные конференции.

Ввиду того, что молодое поколение зачастую не располагает большими денежными накоплениями, молодежный туризм тщательно спланирован. Планируя свой отдых, молодые туристы хотят получить возможность активного, познавательного, недорогого, но приемлемого по качеству отдыха.

Особенность молодежного туризма заключается в том, что молодые туристы не заикливаются на местах размещения и транспорте [6]. Для того, чтобы определить мотивации и цели молодежного туризма, мной было проведён опрос, среди студентов Самарской области и республики Татарстан, средний возраст опрошенных 18-23 года. Опрос был проведён онлайн-рассылкой в социальных сетях. По результатам опроса, можно сделать вывод, что наиболее важным для молодых туристов является получение: новых знаний, впечатлений, знакомств и новых ощущений. Для того, чтобы развить молодежный туризм, необходимо определить цели и мотивы для путешествий.

Основными мотивациями для путешествий у молодых туристов являются:

1. Образование;
2. Самореализация;
3. Саморазвитие;
4. Новые знакомства;
5. Получение знаний о других культурах;
6. Получение эмоций и новых впечатлений.

Также было выявлено, что 82% студентов любят и хотят путешествовать, но ограничивают себя в этом ввиду нескольких причин и одной из таких является нестабильный доход. Данная статистика говорит о том, что развитие молодежного

туризма актуально и будет иметь спрос [11].

Для развития молодежного туризма необходима соответствующая инфраструктура. В комплекс соответствующих структур входят:

1. Гостиницы;
2. Хостелы;
3. Пункты питания;
4. Транспортная инфраструктура;
5. Мероприятия и события, которые связаны с получением впечатлений.

Помимо инфраструктуры, необходимы туристические маршруты и предложения, целевой аудиторией которых является молодое поколение. Отсюда вытекают проблемы развития молодежного туризма, в частности на территории Российской Федерации. На данный момент, в России нет нормативно-правовой базы, которая регулировала бы данное направление. Также практически нет определенных молодежных туристических маршрутов, скидок или льгот на туристические услуги для студентов, однако есть множество ресурсов для формирования этого вида туризма.

В последние годы Россия уделяет особое внимание поддержке молодежи. По моему мнению, правительство Российской Федерации готово оказывать содействие в развитии туризма, в частности молодежного туризма, так как это не только возможные варианты времяпрепровождения молодежи, но и возможные варианты развития экономики, возможность привлечь иностранных туристов [5].

Россия находится на начальном этапе развития молодежного туризма. По прогнозам к 2030 году количество молодых туристов увеличится на 1,8 млн. человек [7]. Данный вид туризма ещё не обрёл свои очертания и не определён как самостоятельный вид туризма. Активно развиваются его отдельные направления, такие как: экстремальный туризм, спортивный туризм, развлекательный, экскурсионный и исторический. Россия обладает необходимыми ресурсами для продвижения молодежного туризма. Одним из основных таких ресурсов является доступное место размещения. Хорошей альтернативой в качестве недорогого ночлега выступают хо-

стелы. Хостел – экономичное средство размещения, предназначенное для проживания, преимущественно для малобюджетного туризма. На данный момент количество хостелов в России увеличивается с каждым днём, по сравнению с 2014 годом. Средняя цена за ночь в хостеле варьируется от 400 до 700 рублей. Работа хостелов регулируется государственным стандартом Р 56184-2014 «Услуги средств размещения. Общие требования к хостелам» [2].

Еще один важный фактор развития молодежного туризма – досуг. Речь идет не только о развлечениях и пляжном отдыхе, но и о возможности активного отдыха, экскурсий, походов, обучения.

Эти виды деятельности активно развиваются на территории Российской Федерации, но не в контексте молодежного туризма, а как самостоятельный вид туризма. Также процветает событийный туризм на базе туристических клубов и лагерей. За последние 5 лет были организованы туристические форумы для студентов, приехавших из разных городов. В частности, подобные мероприятия можно рассматривать как часть молодежного туризма [5].

Стоит отметить, что Россия уникальная страна по природному и культурно-историческому наследию. На территории Российской Федерации находится 24 объекта Всемирного наследия ЮНЕСКО, что позволяет разработать туристические программы экскурсионного, экологического туризма, ориентированную на молодое поколение [10].

Грамотное развитие и применение молодежного туризма позволит регионам России выделиться на фоне своих конкурентов. Самарская область активно движется в данном направлении, развивая его подвид – экстремальный туризм [9]. На данный момент в городе Самара работает организация «Extreme Samara», которая предлагает в качестве досуга – экстремальные развлечения. В спектр их услуг входят:

- полёты на параплане;
- полёты на вертолёте, дельталёте, самолёте;
- прыжки с парашютом и с верёвкой;

- катание на хаски;
- сноубординг;
- дайвинг;
- флайборды;
- прогулки на яхте и катере;
- джиппинг;
- экскурсии в Сокские штольни и многое другое.

Данная организация основалась в 2002 году и её услуги пользуются спросом. Ценовая категория варьируется, и минимальная стоимость составляет 500 рублей [9].

Помимо этого, на территории Самарской области находится около 306 памятников природы, природный ресурс является самой сильной стороной региона. Самыми крупными и популярными туристическими объектами выступают «Самарская Лука» и Жигулевские горы [10]. Это способствует развитию экологического и походного видов туризма, но на данный момент отсутствует соответствующая туристская инфраструктура.

Самарская область имеет выгодное географическое положение. Обустроенная набережная, протяженностью 4168,9 метров, является хорошим ресурсом для развития пляжного отдыха [10]. Также в Самарской области есть возможность экскурсий на яхте и теплоходе. Отсюда вытекает ещё одно направление – круизный туризм.

На данный момент в Самарской области 74 гостиницы, 23 хостела, 110 турбаз и 45 санаториев [1]. Туристические базы – хорошая платформа для проведения образовательных форумов и фестивалей для молодежи, которые смогут привлечь туристов не только с других регионов, но и из других стран. Область обладает развитой транспортной инфраструктурой.

Культурное наследие Самарской области также является основой для развития туризма в регионе. Это ресурс для продвижения экскурсионной деятельности, что привлекательно для молодых людей, целью которых является изучение истории и познание нового.

Несмотря на огромное количество ресурсов Самарской области, в регионе существует лишь концепция молодежного туризма. В туристических компаниях

предложены туры и продукты в различных направлениях, но направленных на молодое поколение – нет. Предлагаемые туры не вызывают интереса у молодого поколения. Также отсутствует нормативно-правовая база, которая регулировала бы данное направление. Ещё одной проблемой и препятствием в развитие молодёжного туризма является отсутствие льгот и скидок, так как предоставляемые на данный момент услуги не всегда финансово доступны для молодого поколения. При этом цена услуг не соответствует качеству.

Для решения данной проблемы можно предложить следующие мероприятия:

- разработка туристических маршрутов для молодого поколения;
- установить прочные межрегиональные связи;
- разработать систему скидок и льгот для молодого поколения;
- создать отдел молодёжного туризма, который будет продвигать данное направление;

– создать качественную рекламу и продвижение данного направления;

– проводить в регионе мероприятия, которые были бы интересны молодому поколению;

– разработать стандарты и соответствующую нормативно-правовую базу, регулиующую направление молодёжного туризма.

Заключение. На данный момент отсутствует понимание целостности ситуации с молодёжным туризмом. Существует инфраструктура для его реализации, но нет четкого плана его внедрения и продвижения. Развитие молодёжного туризма актуально и необходимо, не только как части молодёжной культуры, но и в качестве развития экономики страны и региона. При правильно спроектированной деятельности, молодёжный туризм в России, а в частности и в Самарской области, даст своё начало и в целом туризм выйдет на новый уровень.

Библиографический список

1. Об утверждении областной целевой программы «Развитие туристско-рекреационного кластера в Самарской области» на 2011-2014 годы: постановление Правительства Самарской области от 27 октября 2010 года № 539 // Гарант: справочно-правовая система.
2. Youth Hostels Association of Russia. Российское хостел-движение. – М., 2001. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russia-hostelling.ru>;
3. Орловская В.П. Организационно-экономические условия развития молодёжного туризма / дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 // С.-Петербург. гос. инженер.-эконом. ун-т. – Санкт-Петербург, 2004.
4. Палаткина Г.В. Молодежный туризм: учебное пособие // Астраханский государственный университет. – Астрахань, 2012.
5. Чечулин П.А. Молодежный туризм в России и его основные аспекты / Чечулин П.А., Сахарова А.И. // В сборнике: Молодежный туризм в России: ресурсы, тенденции, перспективы Сборник статей по материалам 1-й международной студенческой научно-практической конференции. Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена Институт экономики и управления при поддержке: Комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга, Российской гостиничной ассоциации, Северо-Западного регионального отделения Российского союза туристской индустрии. 2015.
6. Киселева Н. Молодежный туризм: особенности перемещения и размещения / Н. Киселева, С. Шилова // Дискурс-Пи. – 2010. – Т. 9, № 1-2. – С. 167-168.
7. Сайт Росстата. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/>.
8. Проблемы и перспективы развития молодёжного туризма в России / Е.Ю. Тюменцева, А. Воронцова // Современное состояние и потенциал развития туризма в России: материалы науч.-практ. конф. / под общ. ред. Д.П. Маевского. – Омск, 2013. – С. 199-201.
9. Ибрагимова, С.А., Толстова, А.М. Проблемы развития активного туризма в Самарской области // Эколого-географические проблемы регионов России: Материалы V все-

российской научно-практической конференции, посвящённой 85-летию ЕГФ ПГСГА. – Самара, 2014. – С. 198-201.

10. Кадыров С.Т. Проблемы и перспективы развития въездного и внутреннего туризма Самарской области // В книге: Туризм и сервис в России: проблемы и перспективы развития 2016.

11. Булганина С.В., Ананьева К.В., Тюмина Н.С., Шутова Ю.Г. Маркетинговое исследование предпочтений молодёжи в области туризма. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/06EVN416.pdf>.

12. Софья Гилёва. Молодежный туризм как сегмент молодежной культуры. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tymolod59.ru/11339>.

DEVELOPMENT OF YOUTH TOURISM IN THE SAMARA REGION

Yu.V. Veis, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

A.P. Karataeva, *Student*

Samara State Technical University

(Russia, Samara)

Abstract. *Currently, the development of targeted products for individual segments of consumers is of great importance for the development of the tourism industry. This article examines the history of the creation of youth tourism and its relevance today. The problems of the development of this direction, as well as the motivation and goals of young travelers are identified. The issue of the need to create a regulatory framework regulating youth tourism was also raised. The article analyzes the development potential of this type of tourism in the Samara region and suggests measures to introduce it to the market of tourist services.*

Keywords: *tourism, youth tourism, active rest, young generation, leisure.*

КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ РОСТ ПУБЛИКАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ УЧЕНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ

П.В. Водясов, канд. экон. наук, доцент
Алтайский государственный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-105-108

Аннотация. Охарактеризована количественная динамика публикаций российских ученых-экономистов в течение 2011-2020 гг. Выявлена устойчивая тенденция роста публикационной активности исследователей, публикующих статьи в научных журналах по тематике «Экономика. Экономические науки». Ученые-экономисты ведущих российских вузов экономического профиля (НИУ ВШЭ, МГУ им М.В. Ломоносова, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, РЭУ им. Г.В. Плеханова) значительно активизировали публикационную деятельность в 2011-2020 гг.

Ключевые слова: публикационная активность, экономическая наука, ученые-экономисты, наукометрия, количественный рост.

В настоящее время распространен подход, провозглашающий публикационную активность наиболее важным показателем, характеризующим эффективность научной деятельности [1, 2, 3]. При этом основное внимание преимущественно уделяется количественной стороне данного явления.

Целью исследования послужила оценка количественной динамики публикационной деятельности российских ученых-экономистов. На достижение этой цели было направлено решение двух задач. Во-первых, это характеристика количественной динамики публикаций научных статей в течение 2011-2020 гг. (в качестве гипоте-

зы на основе эмпирического опыта автором было сделано предположение, что в течение рассматриваемого периода происходил рост публикационной активности). И, во-вторых, это оценка динамики публикаций сотрудников ведущих российских вузов экономического профиля. Решение этих задач осуществлялось посредством изучения базы данных Научной электронной библиотеки (elibrary.ru) и применения поисковой системы сайта.

Число статей в журналах, индексируемых в РИНЦ по тематике «Экономика. Экономические науки» в течение 2010-2020 гг., значительно выросло (рис. 1).

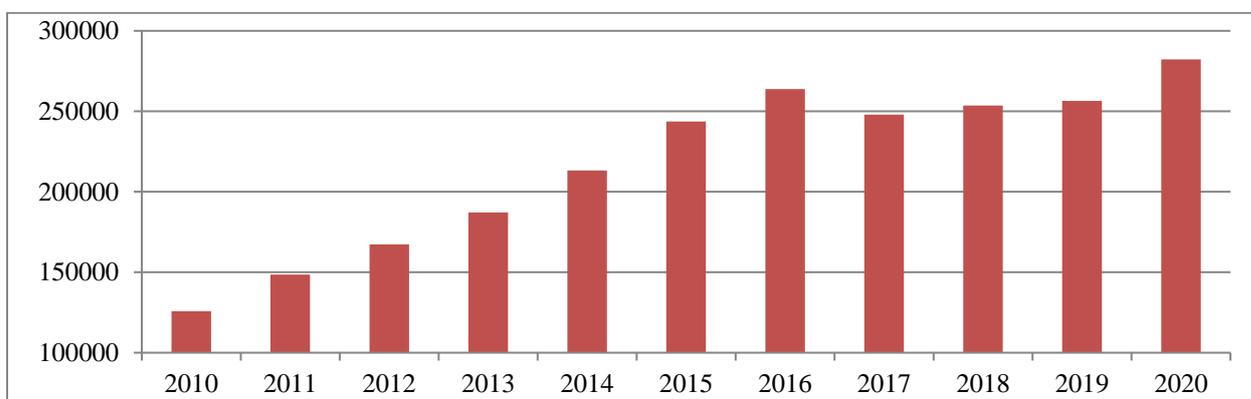


Рис. 1. Количество статей в журналах по тематике «Экономика. Экономические науки», индексируемых в РИНЦ, ед. [4]

В 2010 г. было опубликовано 125,7 тыс. статей, а в 2020 г. уже 282,3 тыс. Сопоставление данных о количестве публика-

ций по тематике «Экономика. Экономические науки» с данными по другим тематикам общественных наук свидетельствует о

том, что российские ученые-экономисты в течение последних 10 лет значительно повысили публикационные показатели, по

темпам роста уступают только представителям юридических наук (табл.2).

Таблица 2. Количество статей, опубликованных в журналах по основным направлениям общественных наук, ед. [4]

Тематика	Годы		Темп роста, %
	2010	2020	
Экономика. Экономические науки	125735	282304	224,5
Философия	33185	52328	157,7
История. Исторические науки	41859	77379	184,9
Социология	47499	82686	174,1
Государство и право. Юридические науки	63713	143342	225,0
Политика. Политические науки	36019	67106	186,3
Культура. Культурология	22106	32397	146,6
Народное образование. Педагогика	78556	170799	217,4
Психология	48600	101234	208,3
Языкознание	31541	67999	215,6
Литература. Литературоведение. Устное народное творчество	19484	33182	170,3

Абсолютное число опубликованных статей по тематике «Экономика. Экономические науки» значительно превысило аналогичное значение по другим направлениям общественных наук, в том числе юридических.

Приведенные выше рассуждения о высокой публикационной активности российских ученых-экономистов основываются на предположении, что авторами большей части публикаций, индексируемых в eLibrary.ru, являются российские ученые. Поисковые возможности сайта не предоставляют возможности опровергнуть это предположение. Безусловно, на eLibrary.ru индексируются не только статьи российских, но и зарубежных исследователей и, в частности, ученых-экономистов.

Кроме того, не нужно упускать из виду то обстоятельство, что число индексируемых статей не есть число опубликованных статей. Неизвестно, какая доля статей, опубликованных в течение 2010-2020 гг., была проиндексирована в eLibrary. Таким образом, приведенный выше анализ и его результаты могут служить не прямым, а лишь косвенным доказательством роста публикационной активности.

Прямым доказательством роста активности российских исследователей может служить динамика числа публикаций сотрудников ведущих российских экономических вузов. На рисунке 2 отображено число научных статей, вышедших в 2010 и 2020 гг., проиндексированных в РИНЦ на момент подготовки данной статьи.

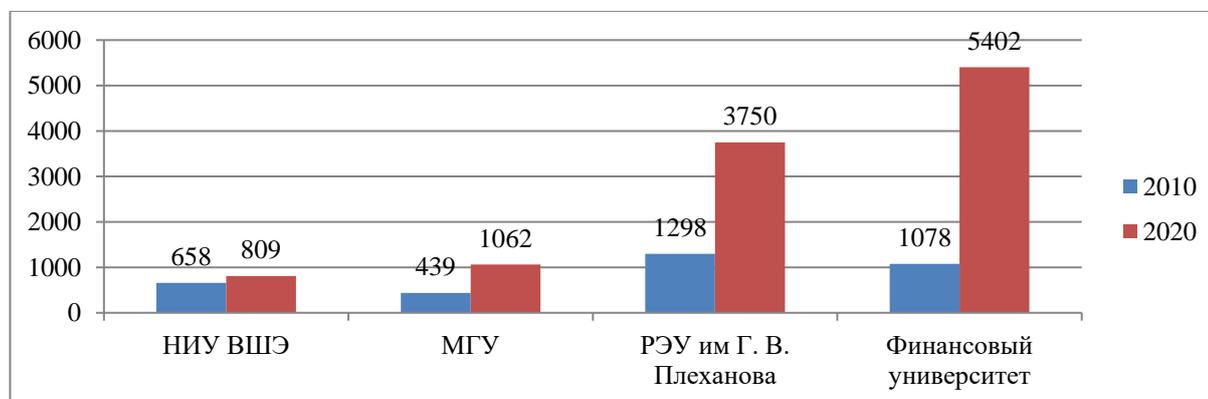


Рис. 2. Количество статей в журналах по тематике «Экономика. Экономические науки», индексируемых в РИНЦ, ед. [4]

Практически по всем вузам (за исключением НИУ ВШЭ), число публикаций в журналах, индексируемых в РИНЦ, в течение 2010-2020 гг. выросло в разы. По этим данным можно сделать поспешный вывод о невысоком росте публикационной активности исследователей НИУ ВШЭ. Однако рассмотрение статистики по пуб-

ликациям в журналах, индексируемых в зарубежных наукометрических базах Scopus и Web of Science, говорит об обратном. В данном направлении Высшая школа экономики в течение 2010-2020 гг. стала лидером, продемонстрировав высочайшие темпы роста публикационной активности (табл. 3).

Таблица 3. Количество статей в журналах, индексируемых в Web of Science и/или Scopus, ед. [4]

Наименование вуза	Годы										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
НИУ ВШЭ	148	590	743	889	1105	1237	1489	1578	1671	1923	2135
МГУ им М.В. Ломоносова	38	39	37	48	54	66	82	100	112	74	117
РЭУ им В.Г. Плеханова	22	79	87	57	86	134	183	267	375	523	489
Финансовый университет	19	29	22	51	50	43	60	93	196	288	248

Число публикаций в журналах Web of Science и Scopus в течение 2010-2020 гг. значительно возросло во всех рассматриваемых учреждениях. В частности, в Финансовом университете – в 13 раз, в НИУ ВШЭ – в 14 раз, в РЭУ им В.Г. Плеханова – в 22 раза. Таким образом, первоначальная гипотеза исследования может считаться подтвержденной, рост публикационной активности российских ученых-экономистов действительно происходил в течение всего анализируемого периода времени.

Причиной устойчивого роста числа публикаций является ориентация всей системы высшего образования и науки в стране на рост публикационной активно-

сти, преимущественно в изданиях, индексируемых в Web of Science и Scopus. Этот вектор отражен в целевых показателях национального проекта и государственных программ [5, 6, 7]. Практическим управленческим инструментом, повышающим мотивацию профессорско-преподавательского состава вузов на рост числа публикаций, является рейтинговая система, предусматривающая материальное стимулирование активно публикующихся авторов [8]. Актуальным направлением продолжения данного исследования количественных параметров публикационной деятельности российских ученых-экономистов может служить изучение качественной стороны данного вопроса.

Библиографический список

1. Зятева О.А., Питухин Е.А. Управление научными показателями вуза: анализ публикационной активности // Перспективы науки и образования. – 2019. – №4 (40). – С. 509-517.
2. Ким И.Н. О мерах, способствующих успешному формированию публикационной карьеры преподавателя вуза // Инженерное образование. – 2015. – №18. – С. 64-78.
3. Рубан Д.А. Публикационная активность российских экономистов в международных журналах: опыт критического осмысления распространенных "мифов" // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2019. – №2 (30). – С. 15-20.
4. eLIBRARY.RU // Научная электронная библиотека. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru> (дата обращения: 24.11.2021).
5. Распоряжение Правительства РФ от 15 апреля 2014 года №301 Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013-2020 годы // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/499091778> (дата обращения: 24.11.2021).

6. Распоряжение Правительства от 27 декабря 2012 года №2538-р. «Об утверждении Программы фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (2013-2020 годы). // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/902389469> (дата обращения: 24.11.2021).

7. Паспорт национального проекта «Наука» (Утвержден Протоколом президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 24 декабря 2018 г. №16) // Правительство Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/info/35565/> (дата обращения: 24.11.2021).

8. Тугускина Г.Н. Рейтинг как основа мотивации профессорско-преподавательского состава вузов // Экономика образования. – 2014. – №4 (83). – С. 18-24.

QUANTITATIVE GROWTH OF PUBLICATION ACTIVITY OF RUSSIAN ECONOMIC SCIENTISTS

P.V. Vodyasov, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Altai State University
(Russia, Barnaul)

***Abstract.** Quantitative dynamics of publications of Russian scientists-economists during 2011-2020. has been characterized. There is a steady upward trend in the publication activity of researchers publishing articles in scientific journals on the topic “Economics. Economic Sciences”. Economists from leading Russian universities in economics (NRU HSE, Moscow State University named after M.V. Lomonosov, Financial University under the Government of the Russian Federation, REU named after G.V. Plekhanov) significantly intensified their publication activities during 2011-2020.*

***Keywords:** publication activity, economic science, economists, scientometrics, quantitative growth.*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОЦЕНОЧНОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ДЕМОНТАЖУ, ЛИКВИДАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, ВОССТАНОВЛЕНИЮ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Н.Г. Вотникова, старший преподаватель
О.В. Иконникова, канд. экон. наук, доцент
Северной (Арктической) федеральный университет имени М.В. Ломоносова
(Россия, г. Архангельск)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-109-112

Аннотация. В статье рассмотрен порядок оценки и отражения в бухгалтерском учёте оценочного обязательства по демонтажу, ликвидации основных средств и восстановлению окружающей среды в будущем в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов по бухгалтерскому учёту. Обоснованность оценки созданного обязательства подтверждается документально. Оценочное обязательство включается в первоначальную стоимость объекта основных средств по дисконтированной стоимости, если такая возможность предусмотрена учетной политикой организации.

Ключевые слова: расходы на демонтаж, утилизацию объекта основных средств и восстановление окружающей среды, оценочное обязательство, дисконтированная стоимость, первоначальная стоимость объекта основных средств.

С 1 января 2022 года вступают в действие федеральный стандарт бухгалтерского учёта 26/2020 «Капитальные вложения» и федеральный стандарт бухгалтерского учёта 6/2020 «Основные средства». Согласно данных документов в первоначальную стоимость объектов основных средств может включаться оценочное обязательство, в том числе по будущему демонтажу, утилизации имущества и восстановлению окружающей среды [1, 2].

Оценочное обязательство признаётся в бухгалтерском учёте на дату, когда возникают обязанности по демонтажу, ликвидации основных средств, восстановлению окружающей среды в будущем. Это происходит одновременно с приобретением, созданием объектов основных средств и доведением их в место и состояние пригодное к эксплуатации в запланированных целях.

В соответствии с положением по бухгалтерскому учёту 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» оценочное обязательство создаётся в наиболее достоверной сумме ожидаемых расходов на демонтаж, ликвидацию основных средств, восстановление окружающей среды с учётом собственных этому обязательству рисков и

неопределённостей, а также достаточно вероятных событий в будущих периодах, способных оказать влияние на величину обязательства.

Величина оценочного обязательства определяется организацией на основе:

- имеющихся фактов хозяйственной жизни организации,
- опыта в отношении исполнения аналогичных обязательств,
- мнений экспертов.

Обоснованность оценки созданного обязательства подтверждается документально [3]. С этой целью, как правило, составляется план мероприятий по выводу объекта основных средств из эксплуатации и восстановлению окружающей среды.

Дисконтированная стоимость оценочного обязательства определяется по формуле:

$$ДС_{00} = C_{00} \cdot K_d,$$

где $ДС_{00}$ – дисконтированная стоимость оценочного обязательства, руб.;

C_{00} – сумма оценочного обязательства, руб.;

K_d – коэффициент дисконтирования.

При этом коэффициент дисконтирования рассчитывается по формуле:

$$K_d = \frac{1}{(1 + \frac{C_d}{100})^n},$$

где C_d – ставка дисконтирования за период, %;

p – количество периодов до предполагаемого момента исполнения обязательств, месяц (год).

Рассмотрим порядок формирования и отражения в бухгалтерском учёте оценочного обязательства на практической ситуации. 25 января 2021 года ПАО «Реклама» приобретен Уличный светодиодный экран SMD P6 RGB (полноцветный) повышенной яркости. ООО «Поставщик» предъявил к оплате расчетные документы на сумму 1152000 руб., в том числе НДС 192000 руб.

Учетной политикой ПАО «Реклама» предусмотрено включение в первоначальную стоимость основных средств оценочного обязательства по будущему демонтажу, ликвидации основных средств, восстановлению окружающей среды в будущем.

31 января объект введен в эксплуатацию. При вводе в эксплуатацию по объек-

ту установлен срок полезного использования – 60 месяцев, способ начисления амортизации – линейный.

По окончании срока полезного использования организация обязана его утилизировать. Расходы на утилизацию, исходя из имеющегося опыта, составят 80000 руб. Годовая ставка дисконтирования, установленная организацией на основе фактической ставки дисконтирования по аналогичным заемным обязательствам, – 4 %.

Дисконтированная стоимость оценочного обязательства по утилизации объекта составила:

$$ДС_{oo} = 80000 \cdot \frac{1}{\left(1 + \frac{4}{100}\right)^5} = 65754,17 \text{ руб.}$$

Приобретение и ввод в эксплуатацию объекта основных средств отражены в бухгалтерском учете ПАО «Реклама» (табл.1).

Таблица 1. Выписка из журнала регистрации за январь 2021 года

Дата	Документ, содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
25.01.2021	Счет, Счет-фактура Приняты к учету расчетные документы поставщика			
	Уличный светодиодный экран SMD P6 RGB (полноцветный) повышенной яркости (без НДС)	08-4	60	960000,00
	НДС	19	60	192000,00
25.01.2021	Выписка из расчетного счета Погашена с расчетного счета задолженность перед поставщиком	60	51	1152000,00
27.01.2021	Справка-расчёт бухгалтерии Признано в бухгалтерском учёте оценочное обязательство по утилизации объекта основных средств	08-4	96	65754,17
31.01.2021	Акт ввода в эксплуатацию объекта основных средств Уличный светодиодный экран SMD P6 RGB (полноцветный) повышенной яркости введен в эксплуатацию	01	08-4	1025754,17
10.04.2021	Декларация по НДС, Счет-фактура НДС предъявлен к возмещению	68	19	192000,00

В развитие ситуации предположим:

- дисконтированная стоимость обязательства по утилизации объекта основных средств в течение периода его эксплуатации не менялась;

- срок полезного использования объекта завершен. 01.02.2026 объект основных средств списан с учета;

- утилизация объекта произведена специализированной организацией. 03.02.2026 акцептованы расчетные документы ООО «Вывоз и утилизация отходов» на сумму 78905 руб., в том числе НДС 13150,83 руб.

Списание и утилизация объекта основных средств отражены в бухгалтерском учете (табл. 2).

Таблица 2. Выписка из журнала регистрации за февраль 2026 года

Дата	Документ, содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
01.02.2026	Акт о списании объекта основных средств Списана сумма накопленных амортизационных отчислений по объекту основных средств	02	01	1025754,17
03.02.2026	Счет, Счет-фактура Приняты к учету расчетные документы ООО «Вывоз и утилизация отходов» за утилизацию Уличного светодиодного экрана SMD P6 RGB			
	стоимость услуг (без НДС)	96	60	65754,17
	НДС	19	60	13150,83
03.02.2026	Выписка из расчетного счета Погашена задолженность ООО «Вывоз и утилизация отходов»	60	51	78905,00
10.04.2026	Декларация по НДС, Счет-фактура НДС предъявлен к возмещению	68	19	13150,83

Таким образом, для включения оценочного обязательства по демонтажу, ликвидации основных средств, восстановлению окружающей среды в будущем в первоначальную стоимость объекта необходимо

предусмотреть в учетной политике организации такую возможность, определить дисконтированную стоимость обязательства и отразить его в бухгалтерском учете.

Библиографический список

1. Федеральный стандарт бухгалтерского учёта ФСБУ 6/2020 «Основные средства», утв. приказом Министерства финансов Российской Федерации от 17.09.2020 № 204н // Справ. правовая система Консультант Плюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/76123180f1200d66eb1102dd61173d0f8d64d569/, свободный. - Загл. с экрана.

2. Федеральный стандарт бухгалтерского учёта ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения», утв. приказом Министерства финансов Российской Федерации от 17.09.2020 № 204н // Справ. правовая система Консультант Плюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/4202162b3f1be45ec732fa00352d93a28db03f6a/, свободный. - Загл. с экрана.

3. Положение по бухгалтерскому учёту 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», утв. приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13.12.2010 № 167н // Справ. правовая система Консультант Плюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110328/, свободный. - Загл. с экрана.

**ACCOUNTING ASSESSMENT OBLIGATIONS DISMANTLING, LIQUIDATION OF
FIXED ASSETS, ENVIRONMENTAL RESTORATION**

N.G. Votnova, *Senior Lecturer*

O.V. Ikonnikova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov

(Russia, Arkhangelsk)

***Abstract.** The article discusses the procedure for assessing and reflecting in accounting the estimated liability for dismantling, liquidation of fixed assets, restoration of the environment in the future in accordance with the requirements of regulatory legal acts on accounting. The validity of the assessment of the created obligation is documented. The estimated liability is included in the initial cost of an item of property, plant and equipment at discounted value, if such a possibility is provided by the accounting policy of the organization.*

***Keywords:** costs of dismantling, disposal of an item of fixed assets and restoration of the environment, estimated liability, discounted value, initial cost of an item of fixed assets.*

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Е. Герасименко, студент

А. Загородникова, студент

А.Н. Кузьяшев, канд. экон. наук, доцент

**Московский международный университет
(Россия, г. Москва)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-113-115

***Аннотация.** В современном динамично развивающемся обществе ускоренный рост числа различных объектов интеллектуальной собственности. Процесс их создания непрерывен, так как он тесно связан с результатами творческой и умственной деятельности людей. В данной статье авторы исследовали сущность такого института, как интеллектуальная собственность. Рассмотрены вопросы и проблемы, связанные с развитием рынка интеллектуальной собственности и показаны некоторые направления их решения.*

***Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, рынок, институт, регулирование рынка интеллектуальной собственности.*

В мировой экономике интеллектуальная собственность давно рассматривается как инструмент, гарантирующий технологическое превосходство не только в промышленной среде, но и в сфере международных отношений между государствами. В результате этого воспроизводятся самые эффективные высокие технологии в науке и бизнесе, сфере управления экономикой. Очевидно, что интеллектуальная собственность особенно важна для производства, ведь именно благодаря ей предприятия, фирмы и заводы могут конкурировать и сохранять преимущество на рынке.

Рынок интеллектуальной продукции, или инновационных продуктов, характеризуется следующим:

1. Данные продукты в сфере обмена отвечают всем признакам товара;

2. Национальные рынки инновационных продуктов имеют количественные характеристики, отраслевую и географическую структуру, свои формы рекламы, методику расчета цен, правовые нормы;

3. На национальный рынок интеллектуальных продуктов постоянное воздействие оказывают конъюнктурные факторы: общие, циклические и специфические колебания, состояние научно-технического потенциала и производственной сферы, торговых и политических условий реализации объектов инновационной деятельности;

4. Мировой рынок инноваций складывается на основе национальных рынков экономически развитых стран.

Предметом интеллектуальной собственности выступает совокупность отношений, связанных с созданием, использованием, охраной и защитой результатов интеллектуальной деятельности человека, то есть объектов интеллектуальной собственности. В качестве объектов могут выступать литературные и музыкальные произведения, товарные знаки и фирменные обозначения, программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ) и некоторые другие группы объектов.

Сфера интеллектуальной собственности, как и любая другая область общественно значимых отношений, для полноценного развития и функционирования требует регулирования и участия всех ветвей власти. Регулятором в сфере интеллектуальной собственности в России является Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент), которая осуществляет функции:

1. Регистрации изобретений (объектов) и договоров в отношении объектов ИС;

2. Правовую защиту интересов государства в этой сфере;

3. Контроль и надзор в сфере охраны и использования результатов интеллектуальной деятельности;

4. Контроль и надзор в установленной сфере деятельности в отношении государственных заказчиков и организаций, осуществляющих научно-исследовательские работы в данной сфере.

Для того чтобы защитить права на объект интеллектуальной собственности, необходимо зарегистрировать право, в противном случае признание права возможно не иначе как на основании судебного решения. В правовом обеспечении интеллектуальной собственности существует различие между охраной прав и их защитой. Защита прав - это общий правовой порядок в области интеллектуальной собственности, закрепленный в нормативных актах, осуществляемый во внесудебном и судебном порядке. Внесудебная форма защиты включает в себя самозащиту, установленную автором в договоре, заключенном между правообладателем и приобретателем права интеллектуальной собственности. Судебные формы защиты включают гражданско-правовые, административно-правовые и уголовно-правовые методы защиты.

Личные неимущественные права неотделимы от личности автора, и их передача не допускается. Возможна передача имущественных прав от правообладателя другому лицу. Правообладатель имущественных прав имеет право передавать авторские права на основании гражданско-правового договора (статья 1233 Гражданского кодекса Российской Федерации). Уступка прав на ИС происходит по договору об отчуждении исключительного права (статья 1234 Гражданского кодекса Российской Федерации), а передача авторских прав на время путем предоставления права на использование ИС другому лицу происходит в соответствии с гражданско-правовыми договорами: отчуждением (статья 1234 Гражданского кодекса Российской Федерации), лицензией (статья 1238 Гражданского кодекса Российской Федерации), трудовым (статья 1288 Гражданского кодекса Российской Федерации), по государственному (муниципальному)

контракту (статья 1298 Гражданского кодекса Российской Федерации) [1, 2].

Суд по правам интеллектуальной собственности играет ведущую роль в государственной системе защиты прав интеллектуальной собственности. Обобщения, обзоры практики, подготовленные судом, помогают решать возникающие проблемы без внесения изменений в законодательство, которое не успевает адаптироваться в области ИС. Конечно, в этой области требуются соответствующие специалисты, что означает, в первую очередь, необходимость развития профильного образования в целях продвижения практики и бизнеса.

Что касается Роспатента, то представляется необходимым создать на его базе единый орган в области интеллектуальной собственности путем передачи полномочий в этой области от других федеральных органов исполнительной власти (например, от Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, от Министерства экономического развития Российской Федерации). Такой шаг позволил бы повысить компетентность в области интеллектуальной собственности и координировать деятельность различных ведомств при реализации государственной политики в этой области [3].

В целях облегчения взаимодействия правообладателей и государства Роспатент в настоящее время готов предложить правообладателям цифровые решения для "бесшовного" управления результатами их интеллектуальной собственности. Главное, чтобы эти услуги были простыми, быстрыми и ориентированными на клиента. По утверждению руководителя Роспатента, к концу 2021 года планируется запустить 11 государственных информационных систем, которые позволят принимать решения в режиме онлайн [4].

Кроме того, необходимо максимально повысить открытость баз данных для различных субъектов, в том числе государственных органов, с целью информирования о том, какие объекты находятся под охраной. Например, интеграция с базами данных Таможенной службы РФ, МВД РФ

позволит эффективно отслеживать нарушения и фиксировать их.

Заключение. Развитие института интеллектуальной собственности, особенно в условиях развития информационных технологий, требует объединения усилий многих ведомств и разных уровней власти. Это методологически сложный процесс. Не решены проблемы межведомственного регулирования этой сферы экономики. Трудность задачи требует общих усилий и координации на новом уровне. При этом ни один из документов стратегического планирования не содержит полного комплекса мер по регулированию вопросов интеллектуальной собственности. На наш

взгляд, развитие института интеллектуальной собственности должно стать национальным приоритетом. Государственным органам Российской Федерации стоит задуматься над разработкой Национальной стратегии развития интеллектуальной собственности в целях повышения конкурентоспособности экономики, обеспечения роста ВВП, национальной безопасности и технологической независимости. Все это позволит сохранить и упрочить России собственные экономические позиции, обеспечив необходимый вклад интеллектуальной собственности в экономический рост страны.

Библиографический список

1. Миаил Цыгал. Интеллектуальная собственность. Правовое обеспечение. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://zakon.ru/blog/2020/1/24/intellektualnaya_sobstvennost_pravovoe_obespechenie (дата обращения: 07.12.2021).
2. Кузяшев А.Н., Топунова И.Р. Закономерности многообразия форм собственности в экономике // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6. №4 (21). – С. 146-149.
3. Роспатент. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rospatent.gov.ru/ru>
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://roscongress.org/materials/regulirovanie-intellektualnoy-sobstvennosti-sovremennoe-sostoyanie-i-perspektivy-v-tsifrovuyu-epokhu/>
5. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
6. Барышева Г.А. Интеллектуальная собственность и рынок: Учеб. пособие / Г.А. Барышева, Е.Е. Пономарева; М-во образования Рос. Федерации. Том. политехн. ун-т. – Томск, 2002 (Тип. ТПУ). – 91 с.
7. Ивлиев Г.П. Трансформация сферы интеллектуальной собственности в современных условиях. – М.: Издательский Дом «Городец», 2020. – С. 22-39.

SOME ISSUES OF INTELLECTUAL PROPERTY MARKET DEVELOPMENT

E. Gerasimenko, Student

A. Zagorodnikova, Student

A.N. Kuzyashev, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Moscow International University

(Russia, Moscow)

Abstract. *In a modern dynamically developing society, the accelerated growth of the number of various objects of intellectual property. The process of their creation is continuous, as it is closely related to the results of the creative and mental activities of people. In this article, the authors investigated the essence of such an institution as intellectual property. Issues and problems related to the development of the intellectual property market are considered and some directions for their solution are shown.*

Keywords: *intellectual property, market, institution, regulation of the intellectual property market.*

НОВЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

О.А. Герасименко, канд. экон. наук, доцент

М.Н. Мельник, студент

**Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ
(Россия, г. Краснодар)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-116-118

***Аннотация.** Статья посвящена проблеме налогообложения и налогового администрирования операций в цифровой среде. Особое внимание в исследовании уделено блокчейн-технологии как перспективному инструменту совершенствования налогового администрирования и автоматизации бизнес-процессов. Актуальность исследования подтверждается, с одной стороны, возрастающим объемом торговли на цифровых рынках, с другой стороны, слабой базой и недостаточными техническими возможностями налогового администрирования таких операций, а также единых общепризнанных мировых подходов.*

***Ключевые слова:** налогообложение, налоговое администрирование, блокчейн-технология, криптовалюта, бизнес-процессы, налоговая база, цифровизация, прозрачность, мониторинг, технология.*

Особенную роль в выстраивании налоговых правоотношений играет использование блокчейн-технологий, которые являются одним из действительно революционных технологических достижений последних двух десятилетий, трансформировавших подходы к хранению, доступу, и защите информации.

Необходимо выделить в качестве рисков государственного регулирования рынка криптовалют отсутствие привязки блокчейн-платформы к географическим границам конкретного государства, а это может привести к возможному размыванию налоговой базы и также значительно усложняет операции налогового контроля.

Что же представляет собой криптовалюта и каково ее положение в современном налогообложении? Итак, по общему правилу криптовалюта имуществом не является. Закон использует вместо «криптовалюты» термин «цифровая валюта». Криптовалюта – это совокупность электронных данных (цифрового кода или обозначения) [1]. Она принимается в качестве инвестиции или средства платежа, перед владельцем которой нет обязанного лица. В настоящее время у граждан, осуществляющих сделки купли-продажи криптовалюты, нет обязанности предоставлять какие-либо отчеты в налоговую инспекцию.

Поэтому доход с нее в натуральном и денежном виде для физических лиц облагается налогом на доходы физических лиц (НДФЛ), а для юридических лиц он облагается налогом на прибыль организации.

Налоговые органы всех стран мира обеспокоены искажениями, вызванными отсутствием четкого налогового контроля за финансовой деятельностью налогоплательщиков в киберпространстве, которая усугубляется совокупным эффектом глобализации цифровизации. Большая часть крупных компаний не только работают за границей, но и все чаще переходят на онлайн-платформы. В то же время малый и средний бизнес расширяется и выходит на мировые рынки. Данные тенденции создают определенные трудности для органов налогового контроля, которые традиционно работают на национальном уровне в пределах своей юрисдикции и, чаще всего, имеют небольшой опыт работы с виртуальными рынками. Налоговые органы многих стран мира начинают осознавать потребность расширения партнерства мирового уровня этой области, организации создают сложные многоэтапные структуры, которые могут затруднить идентификацию происхождения транзакций.

С другой стороны, блокчейн открывает и новые возможности для налогового ад-

министрирования. Отсутствие фрагментации информации, а также присущая достоверность записей могут обеспечить решение ряда проблем, с которыми сталкиваются органы, которые регулируют и контролируют операции в сфере налогообложения.

Потенциальные преимущества использования технологии блокчейна для налоговых органов, безусловно, заслуживают независимого изучения. Несмотря на то, что использование блокчейн-технологий национальными органами налогового контроля находится на начальном этапе, но тем не менее, некоторые из потенциальных возможностей уже очевидны сегодня. Одним из ключевых преимуществ использования блокчейна в целях налогового администрирования является его прозрачность. Важно отметить, что регистры, созданные с использованием блокчейна, можно делать «закрытыми» для ограниченной группы сторон, поэтому данные таких регистров будут прозрачны для пользователей, но для всех прочих останутся конфиденциальными. Это, несомненно, важно, если такая технология находит обширное применение в области налогообложения в условиях соблюдения налоговой тайны.

Блокчейн способен обеспечить налоговые органы необходимыми инструментами для решения проблем соблюдения налогового законодательства по всему миру, поскольку он представляет собой независимый инструмент, в основном предназначенный для загрузки и обмена конфиденциальной информацией между несвязанными сторонами. Технология блокчейна способна обеспечить связи между государственными органами в различных юрисдикциях, что будет содействовать ускорению обмена информацией. В сочетании с защищенной цепочкой хранения транзакций, это может также значительно уменьшить зависимость от отчетов, генерируемых налогоплательщиками, предоставляя информацию, поступающую из внешних независимых источников данных.

Помимо этого, блокчейн может также применяться в целях совершенствования платежной налоговой дисциплины.

Например, блокчейн, применяемый к налогу на добавленную стоимость (НДС), позволяет удалить бизнес, выступающий в качестве посредника – налогового агента, и удерживать налог автоматически у носителей, используя умные контракты, что приведет к значительному сокращению операционных затрат и снижению риска мошенничества [2].

В данном вопросе достаточно привести в качестве примера положительный опыт Эстонии. Эстонское правительство уже несколько лет экспериментирует с блокчейном, используя технологию распределенной бухгалтерской книги, известную как Keyless Signature Infrastructure (KSI), разработанную эстонской компанией Guardtime [6]. Эта система позволяет налогоплательщикам получить доступ к своему счету, изменять реквизиты и оплачивать свои обязательства в онлайн-режиме. В возможности технологии входит анализ данных для различного использования, особенно в отношении мониторинга и выявления рисков уклонения от уплаты налогов, а также в контексте трансфертного ценообразования. Таким образом, органы налогового контроля могут просматривать операции между взаимозависимыми лицами в режиме реального времени и проверять точность используемой модели ценообразования. Но важно понимать, что в случае, когда ни личность, ни местонахождение налогоплательщика не могут быть надежно установлены, данные, собранные в распределенных регистрах, не дают налоговым органам полномочий по наблюдению или обеспечению соблюдения национального законодательства.

Относительно российской практики налогового администрирования стоит отметить, что Федеральная налоговая служба (ФНС) России неоднократно выдвигала идеи об использовании технологии блокчейн для учета первичных сделок при фактической отмене, в перспективах отдаленного будущего, подачи налоговых деклараций [7]. Однако данный механизм не внедрен в практическую деятельность.

Обзор российской практики налогового регулирования криптовалюты позволил выявить изменчивость и неоднозначность

подходов к налогообложению. Важно отметить, что обзор имеющихся подходов основан на анализе писем Минфина и ФНС России, носящих исключительно рекомендательный характер. Российские за-

конодатели работают над пакетом «криптографических законов» уже несколько лет, однако до сих пор нет никаких четких руководящих принципов для налогообложения.

Библиографический список

1. Федеральный закон "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 31.07.2020 N 259-ФЗ.

2. Цаган-Манджиева К.Н. О подходах к налогообложению операций с криптовалютами // *Налоги и налогообложение*. – 2017. – №11. – С. 9-17.

3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ashurst.com/en/news-and-insights/insights/tax-and-blockchain/>

4. Кучеров И.И., Хаванова И.А. Налоговые последствия использования альтернативных платежных средств (теоретико-правовые аспекты) // *Вестник Пермского университета. Юридические науки*. – 2017. – № 35. – С. 66-72.

5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.the-village.ru/village/business/news/247245-blockchain-taxes>

6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ashurst.com/en/news-and-insights/insights/tax-and-blockchain/>

7. Герасименко О.А. Современные IT-технологии в налоговом администрировании в условиях перехода России к цифровой экономике // *Естественно-гуманитарные исследования*. – 2021. – № 36 (4). – С. 106-108.

8. Петрюк О.А., Белорусова Е. Проблемы организации налогового контроля в современной России и пути их решения // *Вестник ИМСИТ*. – 2017. – С. 4.

NEW DIGITAL TECHNOLOGIES BLOCKCHAIN AND TAXATION

O.A. Gerasimenko, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.N. Melnik, *Student*

**Academy of Marketing and Social-Information Technologies – IMSIT
(Russia, Krasnodar)**

Abstract. *The article is devoted to the problem of taxation and tax administration of transactions in the digital environment. The study pays special attention to blockchain technology as a promising tool for improving tax administration and automating business processes. The relevance of the study is confirmed, on the one hand, by the increasing volume of trade in digital markets, on the other hand, by the weak base and insufficient technical capabilities of tax administration of such operations, as well as unified generally recognized global approaches.*

Keywords: *taxation, tax administration, blockchain technology, cryptocurrency, business processes, tax base, digitalization, transparency, monitoring, technology.*

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПОДПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ ИННОВАЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Б.Н. Герасимов, *д-р экон. наук, профессор*
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
(Россия, г. Самара)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-119-125

***Аннотация.** Для развития инновационной деятельности возникает необходимость исследования, измерения состояния и реформирования подпроцессов управления экономикой инноваций организация. Исследование показало наличие проблем в деятельности подпроцесса управления экономикой инноваций организация. Для устранения противоречий и затруднений в деятельности данного подпроцесса сформированы адекватные предложения по их устранению. Разработана новая технология управления подпроцессом экономикой инноваций для улучшения его деятельности на организации.*

***Ключевые слова:** организация, подпроцесс, управление экономикой, инновации, проблемы, предложения, технология управления.*

Для обеспечения необходимого уровня качества продукции нужны не только адекватные технологии производства и компетентные специалисты, но и хорошо отлаженная управленческая деятельность, в т.ч. и в рамках процесса управления экономикой инноваций организации. Одним из основных направлений работы по повышению эффективности производства и производительности труда является улучшение экономикой инноваций организации.

Одним из критериев экономики любого организация является качество технологий производства, используемой на организации [1, 2]. Качество технологий производства показывает взаимосвязь качественных характеристик объектов и процессов, протекающих на организации, с экономическими показателями [11, 14]. Для опреде-

ления сущности, содержания и роли подпроцесса управления экономикой инноваций ООО «Белая глина» определим содержание заданного подпроцесса и его атрибутов.

Для исследования используем определение «управление экономикой инноваций» по работе [3], которая является частью экономической науки, изучающей взаимосвязь характеристик производственных процессов организация с его экономическими показателями [13]. Для оценки его качества определим содержание основных атрибутов подпроцесса управления [8].

Содержание основных атрибутов деятельности подпроцесса управления экономикой инноваций ООО «Белая глина» приведено в таблице 1.

Таблица 1. Основные атрибуты деятельности подпроцесса управления экономикой инноваций ООО «Белая глина»

1. Вход (назначение)	2. Основные преобразования (основные этапы)	3. Выход» (результаты)
Определение потребности в экономике инноваций организации	1. Определение целевых потребителей продукции 2. Выявление сильных и слабых сторон инновационных процессов 3. Определение затрат на информацию и на поддержание её качества установленных требований к инновациям; 4. Анализ этапов жизненного цикла технологий инноваций. 5. Выявление путей повышения качества и эффективности инноваций; 6. Определение методов стимулирования повышения качества инноваций; 7. Формирование принципов управления для повышения качества и эффективности инноваций; 8. Предложение путей повышения качества инноваций; 9. Определение потребности качества инноваций.	Определение экономических показателей, влияющих на экономику инноваций, а также определение способов достижения экономического эффекта без ухудшения качества продукции, обеспечение высокого уровня удовлетворенности потребителей

Основные ресурсы, реализации подпроцесса управления экономикой инноваций ООО «Белая глина» представлены в таблице 2.

Таблица 2. Содержание ресурсов для реализации подпроцесса управления экономикой инноваций ООО «Белая глина»

Наименование	Характеристика
4.1. материальные ресурсы	Сырье, материалы, инструменты контроля качества инноваций, оценки их качества, инструменты устранения дефектной продукции
4.2. информационные ресурсы	Сведения об экономике инноваций. Сведения о затратах на определение себестоимости инноваций. Сведения о реальной степени удовлетворенности работников организация экономикой инноваций
4.3. методические ресурсы	Методы выполнения работы и качественное методическое обеспечение инноваций. Выявление затрат на приобретение и поддержания качества инноваций
4.4. трудовые ресурсы	Органы управления организацией, представляющие собой многоуровневую систему (организация-служба-цех-участок-рабочее место), аналитики, экономисты, системщики, операторы
4.5. технические ресурсы	Технологическое оборудование, инструмент, приспособления и т.д.
4.6. правовые ресурсы	Положения по бухгалтеру, составлению расчетов и по ценообразованию инноваций, качеству защиты и хранения инноваций организации

Измерение и оценка качества операционной и инновационной деятельности циклично и имеет возвратно-поступательный характер, разветвленную цепь обратных связей и локальных про-

цессов деятельности [15]. Для реализации подпроцесса управления экономикой инноваций необходимо определить оценочные атрибуты ООО «Белая глина», представлены в таблице 3.

Таблица 3. Параметры реализации подпроцесса управления экономикой инноваций ООО «Белая глина»

Наименование	Характеристика
5. периодичность выполнения	Ежемесячно, по мере необходимости, по отзывам потребителей и специалистов организации, а также партнеров
6. критерии качества	Рациональное использование инновационных ресурсов. Наличие полного цикла процедур инновационных процессов и их взаимосвязь с общим циклом деятельности организация. Наличие четкой системы управления и ее реальное использование как инструмента управления экономикой инноваций. Полнота информация у сотрудников для качественного выполнения задач, для этого информация должна быть достоверной, точной и разносторонней.
7. критерии эффективности	Технико-экономические показатели и показатели экономикой инноваций, которые соответствуют требованиям стандартов и технических условий, ориентирующих выпуск продукции высокого качества, внедрение инноваций и приближение её к высшим мировым достижениям

Состав и содержание атрибутов подпроцесса управления экономикой инноваций способствует успешному выполнению исследования и реформирования подпроцессов управления организацией [12, 16]. Для рассмотрения подпроцесса управле-

ния экономикой инноваций ООО «Белая глина» необходимо дать характеристику организации по работе [13, 17]. Содержание атрибутов деятельности ООО «Белая глина» приводятся в таблице 4.

Таблица 4. Содержание атрибутов деятельности ООО «Белая глина»

Наименование	Характеристика
1. Продукт/услуга	Производство сантехники и керамогранита
2. Цель	Повышение дохода, прибыльности и рентабельности.
3. Миссия.	Построение современной системы управления, позволяющей эффективно использовать ресурсы, обеспечение устойчивого возврата на инвестиции
4.1. материальные ресурсы	Сырье и материалы (стекло, металл, мрамор, фаянс, полимеры и т.д.), затраты на контроль качества продукции
4.2. информационные ресурсы	Отчетность по затратам на производство и сбыт для определения себестоимости продукции, данные анализа удовлетворенностью потребителей качеством произведенной продукции, сертификация качества сырья и готового товара
4.3. трудовые ресурсы	Инженеры, промышленно-производственный персонал, специалисты-аналитики, экономисты, руководители различных уровней
4.4. технические ресурсы	Офисная техника, производственное и технологическое оборудование
4.5. правовые ресурсы	ГОСТы, рекомендации по бухгалтерскому учету, сметные расчеты, сертификаты и лицензии на выполнение деятельности
5. структура	управленческая структура представлена директором, исполнительным директором, директором по логистике, директором по кадрам, главным инженером, зам. административным директором, генеральным директором, подразделения, службы, склады, система обеспечения и обслуживания
6. технологии операций	Производственные и управленческие технологии, обеспечивающие качественное и эффективное производство, качество проявляется в соответствии продукции запросам потребителей, а эффективность – в рациональном использовании ресурсов производства.

ООО «Белая глина» является одним из ведущих организаций России по производству сантехники и керамогранита. Продукция организация реализуется сегодня под марками Sanita, Sanita Luxe по сантехнике и Grasarо и Kerranova по керамограниту. Марочный ассортимент организация постоянно расширяется, отвечая запросам потребителей отечественного и зарубежного рынков.

Исследование информационного процесса, протекающего в рамках организа-

ции, а также выявление её основных атрибутов способствуют более точной формулировке проблем, предложений и технологии улучшения управления подпроцессом управления экономикой инноваций ООО «Белая глина». В процессе исследования проблем в рамках подпроцессе управления экономикой инноваций ООО «Белая глина» были выявлены причины их возникновения и ожидаемые последствия. Фрагмент их представлен в таблице 5.

Таблица 5. Проблемы, выявленные в подпроцессе управления экономикой инноваций ООО «Белая глина» (фрагмент)

Наименование элемента под-процесса	Наименование проблемы	Причина возникновения	Ожидаемые последствия
Информация	Неточное определение степени удовлетворенности потребителей	Использование недостоверных данных для анализа; Низкое квалификации специалистов-аналитиков; Низкий уровень контроля процедур инновационного процесса	Невозможность определения реальных ожиданий потребителей инноваций
Материальные ресурсы	Несвоевременный контроль за изменением затрат на инновации	Отсутствие должного контроля; Незаинтересованность сотрудников в обеспечении контроля затрат на инновации	Неэффективное с экономической точки зрения экономики инноваций
Материальные ресурсы	Несоответствие качества информации о ресурсах (завышенная закупочная цена)	Отсутствие экономики качества инноваций и её обработки Отсутствие заинтересованности сотрудников в качественном сырье	Неэффективный информационный процесс с повышением затрат, а также товары низкого качества не будут соответствовать ожиданиям потребителей инноваций
Эффективность и качество инноваций	Недостаточный контроль за использованием всех используемых ресурсов	Недостаточные меры стимулирования экономики инноваций. Недостаточный уровень квалификации работников в инновационной деятельности	Нерациональное использование инновационных ресурсов
Методическое обеспечение	Низкий уровень анализа затрат и удовлетворенности потребителей инноваций	Предоставление некачественной информации сотрудникам-аналитикам по инновациям; Использование при анализе фактов и событий	Возникновение несоответствий в производстве, ухудшение качества и затрат инноваций

Формулировка проблем позволит рассмотреть подпроцесс управления экономикой инноваций ООО «Белая глина» в глобальном смысле, способствует определению причин возникновения и возможных последствий [5].

Для формирования предложений по разрешению проблем и развитию данного подпроцесса необходимо определить цель, наметить ряд задач для решения проблем по отдельным элементам заданного подпроцесса [6].

Решение проблем – это последовательный творческо-аналитический процесс, в рамках которого осуществляется предпочтительный выбор исхода процесса (события) [7]. В процессе исследования были разработаны предложения по решению проблем, средства их реализации, а также ожидаемые результаты развития подпроцесса управления экономикой инноваций ООО «Белая глина», фрагмент которых представлен в таблице 6.

Таблица 6. Предложения по развитию подпроцесса управления экономикой инноваций ООО «Белая глина» (фрагмент)

Наименование атрибута подпроцесса	Наименование предложения	Средства реализации	Ожидаемые результаты
Информация	Усиление контроля поступающей информации сотрудникам	Расширение штата аналитиков информации по инновациям Увеличение заинтересованности сотрудников в качестве инноваций	Оправдание ожиданий потребителей инноваций
Материальные (затраты)	Улучшение контроля затрат на инновации	Расширение кадрового состава; Повышение периодичности контроля качества инноваций	Повышение эффективности инноваций
Материалы	Усиление контроля за качеством и стоимостью, материалов и сырья для инноваций	Повышение заинтересованности сотрудников в снижении затрат на производство и производстве качественных инноваций	Повышение эффективности производства, улучшение показателей экономики качества
Эффективность и качество ресурсов	Усиление контроля за использованием ресурсов	Стимулирование эффективности инноваций; Повышение квалификации специалистам инновациям; Повышение мотивации сотрудников по инновациям	Рациональное использование ресурсов, в т.ч. для инноваций
Методика	Улучшение методов инновационной деятельности	Предоставление достоверной информации сотрудникам; Повышение качества анализа экономики инноваций	Повышение качества и снижение затрат на инновации

Формулировка предложений является важным компонентом в процессе улучшения деятельности, позволяет определить средства реализации, ожидаемые результаты, которые следует использовать для улучшения технологии улучшения под-

процесса управления экономикой инноваций ООО «Белая глина» [9, 10]. Фрагмент графического изображения выполнения данной технологии управления ООО «Белая глина» представлен на рисунке 1.

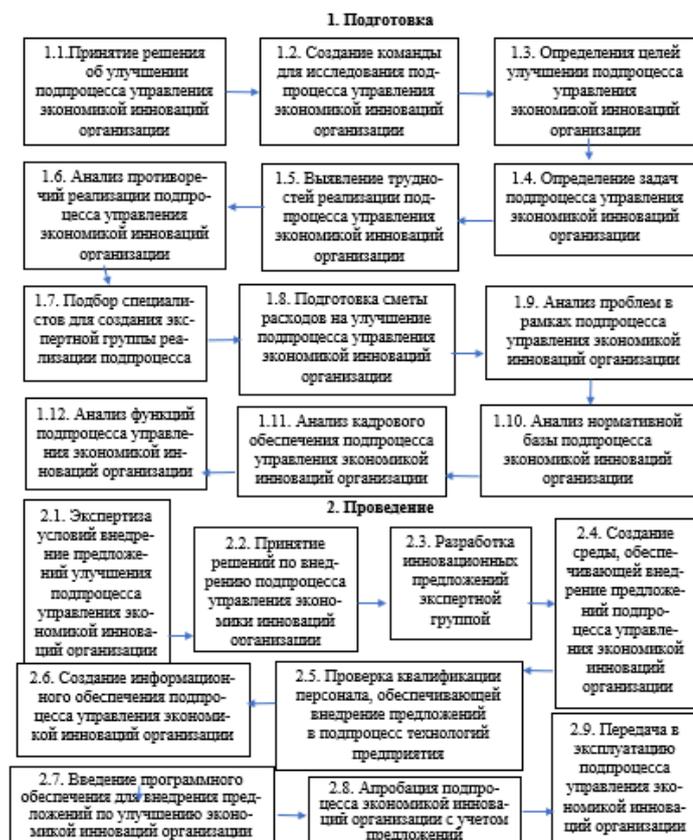


Рис. 1. Технология улучшения подпроцесса управления экономикой инноваций

ООО «Белая глина» (фрагмент)

Умение представлять последовательность деятельности в виде операций по выполнению управления подпроцессом управления экономики инноваций является достаточно полезным навыком.

Характеристика подпроцесса управления экономикой инноваций организации включает в себя определение сущности данного которая позволяет определить и исследовать его основные атрибуты [4]. Выявление содержательных характеристик

атрибутов, ресурсов, используемых в деятельности подпроцесса управления, а также параметров его реализации является важным аспектом, позволяющим улучшить управление любым подпроцессом, поскольку без понимания структуры, форм и видов осуществляемой деятельности невозможно повышение качества и эффективности операционной и инновационной деятельности организация.

Библиографический список

1. Алексеенко В.Б., Красавина В.А. Инновационный потенциал как фактор развития современного предприятия // Вестник РУДН. Серия Инженерные исследования. 2012. № 4. С. 141-149.
2. Амиров Ю.Д. Печенкин А.Н. Оценка качества продукции и рыночная экономика // Стандарты и качество. 2005. №10. С. 45-56.
3. Белянская Н.М., Учаева Т.В., Макарова Л.В. Экономика качества, стандартизации и сертификации. Пенза: ПГУАС, 2016. 172 с.
4. Герасимов Б. Профессиональная подготовка российских управленцев в контексте вызовов времени // Проблемы теории и практики управления. 2014. №8. С. 123-128.
5. Герасимов Б.Н. Повышение эффективности управленческой деятельности на основе оптимизации взаимодействия её элементов // Russian Journal of Management. 2015. Т. 3. №. 3. С. 240-247.
6. Герасимов Б.Н. Технологизация процессов в системах управления организации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 2 (40). С. 65-71.
7. Герасимов Б.Н. Проектирование экономических систем. – Самара: СИБиУ, 2014. – 383 с.
8. Колпаков В.М. Методы управления. К.: МАУП, 2003. 268 с.
9. Коннор Дж., Макдермотт И. Искусство системного мышления / пер. с англ. М.: Альпина Паблшер, 2020. 396 с.
10. Официальный сайт ООО «Белая глина». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://farphor.ru/proizvodstvo>
11. Лашманова Ю.Ю. Экономический анализ результатов интеллектуальной деятельности // Финансовая жизнь. 2019. № 4. С. 20-28.
12. Мансурова Ю.Т. Управление инновационным потенциалом предприятия // Экономические науки. 2009. № 11 (60). С. 364-368.
13. Миэринь Л.А., Глазман Г.Л. Интеграция России в глобальное инновационное пространство: концептуально-управленческий подход // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. №1 (23). С. 10-14.
14. Пухова Л. А. Проблемы перехода экономики России на инновационный тип развития // Молодой ученый. 2014. №7. С. 395-398.
15. Рязанцева Т.В. Организация управления производственным потенциалом предприятия // ЭКОНОМИНФО. 2008. № 9. С. 17-21.
16. Салтыков Н.А. Моделирование процесса управления инновационным потенциалом промышленного предприятия // Вестник удмуртского университета. 2012. Вып. 2. С. 64-69.
17. Чернова А.С. Стратегическое управление инновационным развитием предприятий // Молодой ученый. 2014. №21. С. 458-460.

RESTRUCTURING OF THE ORGANIZATION'S INNOVATION ECONOMY MANAGEMENT SUB-PROCESS

B.N. Gerasimov, *Doctor of Economic Sciences, Professor*
Samara State University of Management
«International Market Institute»
(Russia, Samara)

***Abstract.** For the development of innovation activity, there is a need to research, measure the state and reform the sub-processes of managing the innovation economy of the organization. The study showed the presence of problems in the activities of the subprocess of managing the innovation economy of the organization. To eliminate contradictions and difficulties in the activities of this subprocess, adequate proposals for their elimination have been formed. A new technology for managing the innovation economy sub-process has been developed to improve its performance in the organization.*

***Keywords:** organization, sub-process, economic management, innovations, problems, proposals, management technology.*

ИСТОКИ ТРУДОВОЙ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Л.Л. Гишкаева, канд. экон. наук, доцент

М.Н. Ампукаева, магистрант

Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова
(Россия, г. Грозный)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-126-128

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию развития теории заработной платы. Отмечается, что представители классической школы в экономической науке являются первыми теоретиками, заложившими фундамент учения о рынке труда, создателями трудовой теории стоимости. По мнению автора, в числе важных заслуг классической школы можно отнести формулирование ими рыночного закона взаимодействия спроса и предложения и достижения на этой основе равновесной цены на предмет купли-продажи, в том числе, и на рабочую силу, а также обоснование положения о зависимости размеров заработной платы от предложения труда.*

***Ключевые слова:** естественная цена труда, заработная плата, классическая школа, рабочая сила, трудовая теория стоимости.*

Рынок труда как система экономических механизмов, норм, институтов, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы и ее использование, является неотъемлемой составной частью рыночной системы. Исходным пунктом всех экономико-теоретических моделей рынка труда выступает сущностная характеристика заработной платы. Поэтому проблема заработной платы как цены труда, формирующейся на рынке труда, является объектом анализа практически всех крупных экономистов.

Представители классической школы в экономической науке как А. Смит, Жан-Батист Сэй, Д. Рикардо являются первыми теоретиками, заложившими фундамент учения о рынке труда. Они сформулировали рыночный закон взаимодействия спроса и предложения и достижения на этой основе равновесной цены на предмет купли-продажи, в том числе, и на рабочую силу, обосновали положение о зависимости размеров заработной платы от предложения труда.

Адам Смит осуществил систематическую трактовку теории заработной платы в рамках четкой классификации доходов в условиях капиталистического общества, хотя и до него выдвигались различные теории в данной области, но они не имели всеобъемлющий характер [1, с. 349]. Смит

же, предвосхитив все появившиеся в XIX веке теории заработной платы, основывавшиеся на эксплуатации и сильной позиции работодателей в торге, также делает предположение, согласно которому труд предстает как остаточный претендент на доход [1, с. 350].

Следует отметить, что наиболее важный вклад в рассматриваемой области до А. Смита был сделан Д. Чайлдом, утверждавшим о пропорциональной зависимости между богатством и бедностью большинства народов цивилизованных стран от его малочисленности или многочисленности. Согласно Чайлду, малочисленность или многочисленность населения зависело от его занятости, а величина заработной платы определялась спросом на рабочую силу, с одной стороны, и ее предложением, с другой стороны. При этом он ничего не говорит об определенном уровне заработной платы, который должен установиться под влиянием механизма спроса и предложения на рынке труда, и о прожиточном минимуме, но при этом заявляет, что высокий уровень заработной платы является свидетельством богатства страны [1, с. 350].

Смит выделил такие виды доходов как заработная плата, получаемая наемными работниками; прибыль, получаемая капиталистами, и рента, достающаяся земле-

дельцам. До Смита, как известно, у меркантилистов доход сводился к торговой прибыли, а физиократы различали два вида дохода в виде земельной ренты и заработной платы. Смит признавал деление общества на различные социальные слои и группы, подчеркивая, что так называемые первичные доходы поступают основным классам, а вторичные доходы, т.е. перераспределенные, получают все остальные.

Исследование каждой формы дохода в отдельности Адам Смит начал с заработной платы, которую он определил, как естественное вознаграждение за труд, как форму трудового дохода, тем самым отличая ее от прибыли и ренты. Он был уверен, что зарплата существовала всегда и в любом обществе, как в первобытном, так и в капиталистическом. Отличие между доходом простого товаропроизводителя и заработной платой наемного рабочего Смит видел лишь в количественной разнице, считая, что заработная плата в условиях простого товарного производства соответствует всему продукту труда работника, тогда как при капитализме она представляет собой лишь часть созданной наемным работником стоимости.

По мнению знаменитого классика, труд рабочего является товаром, как и любой другой товар. Цена труда в теории Смита определяется стоимостью средств существования, необходимых рабочему для жизни и воспитания детей, при этом, термин рабочая сила как способность к труду ученому не известна. Также, Смитом делается попытка описания механизма колебания зарплаты, нижней границей которой является физический прожиточный минимум, при этом цена труда не может быть ниже данной величины. Заслугой исследования Смита являлось то, что величину заработной платы он связывал с уровнем богатства и народонаселения каждой страны, считая, что чем выше благосостояние государства, тем выше оплата труда, соответственно, влияя на рождаемость и продолжение рабочей силы в стране [2, с. 67-68].

Под ценой труда сторонники классического направления рассматривали ставку заработной платы, уровень которой на

рынке труда формировался под влиянием спроса и предложения, а стоимость – в виде расходов, необходимые для нормального уровня жизнедеятельности работника и его семьи. При этом, физиократы именовали ее как необходимая цена, тогда как А. Смит и Д. Рикардо – естественная цена. Рикардо подчеркивал, что в одной и той же стране естественная цена труда изменяется в различные времена и сильно различается в разных государствах. Рыночную цену труда он связывал с количеством предложений рабочих рук на рынке труда, а динамику заработной платы ставил в зависимость от плодородия почвы и роста населения. По мнению Рикардо, не требует доказательства тот факт, что рабочий создает большую стоимость, чем получает ее в виде заработной платы. Прибыль у него выступала как остаток после вычета из стоимости товара заработной платы, и если необходимый труд лежит в основе получаемой заработной платы работником, то прибавочный продукт составляет прибыль собственника средств производства [3, с. 72].

Стоит отметить, что в рамках трудовой теории стоимости, опираясь только на затраты рабочего времени, не представлялось возможным объяснить разницу в оплате труда. В то же время, классическая теория рынка труда, отрицающая эксплуатацию труда капиталом, межотраслевые различия в заработной плате сводила к выравнивающим компенсациям за разницу в оплате труда. В соответствии данной теорией, работникам одинаковой квалификации за равный труд предоставлена равная оплата труда, а предприятия имеют возможность нанимать работников одинаковой производительности и в таком количестве, при котором стоимость предельного продукта труда предельного работника не сравнивается с его заработной платой.

Данное положение соответствует духу классической школы. Так, один из самых знаменитых ее основателей – А. Смит, исходя из теории трудовой стоимости, рассматривал прибыль как разницу между созданной стоимостью и заработной платой. В дальнейшем, пытаясь связать прибыль с трудовым доходом, он представляет дан-

ную категорию в виде вознаграждения за трудовые усилия по управлению предприятием функционирующего капиталиста.

Давид Рикардо – наиболее известный последователь А. Смита, в рамках трудовой теории стоимости на основании установленного им закона противоположностей двух видов дохода: прибыли и заработной платы, считал, что изменение заработной платы приводит к обратному изменению прибыли. Устойчивый рост заработной платы для него представлялся как экономическая катастрофа, грозящая накоплению капитала из-за падения массы прибыли. Рассматривая прибыль как вычет

из труда рабочего, в то же время Дж.С. Милль считал ее «вознаграждением за воздержание» капиталиста, величина которой являлась суммой платы за воздержание, риск, труд и искусство, необходимые для контролирования производства.

С тех пор прошло много времени, появились и другие более совершенные теории заработной платы, но это не снижает важность вклада представителей классической школы в развитие экономической науки, первыми предпринявшими небезуспешные попытки создания единой теории заработной платы.

Библиографический список

1. Шумпетер Й.А. История экономического анализа / Пер. с англ., под ред. В.С. Автономова. В 3-х томах, Т.1. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – 496 с.
2. Белоусов В.М., Ершова Т.В. История экономических учений: учебное пособие. – Ростов-на Дону: Феникс, 1999. – 544 с.
3. Рикардо Д. Сочинения. Т. 1. – М.: Госполитиздат, 1955. – 360 с.

THE ORIGINS OF THE LABOR THEORY OF VALUE AND ITS BASIC PROVISIONS

L.L. Gishkaeva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.N. Ampukaeva, *Graduate Student*

Chechen State University named after A.A. Kadyrov
(Russia, Grozny)

Abstract. *The article is devoted to the study of the development of the theory of wages. It is noted that representatives of the classical school in economics are the first theorists who laid the foundation for the theory of the labor market, the creators of the labor theory of value. According to the author, among the important merits of the classical school can be attributed to their formulation of the market law of the interaction of supply and demand and the achievement on this basis of an equilibrium price for the subject of sale and purchase, including labor, as well as substantiation of the position on the dependence of the size of wages payments from the supply of labor.*

Keywords: *natural price of labor, wages, classical school, labor force, labor theory of value.*

К. МАРКС И ТЕОРИЯ ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ*Л.Л. Гишкаева, канд. экон. наук, доцент**М.Н. Ампукаева, магистрант***Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова
(Россия, г. Грозный)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-129-131

***Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению основных положений теории прибавочной стоимости, разработанной К. Марксом. Отмечено, что вопрос о вознаграждении труда является основополагающим в теории заработной платы. Концепция прибавочной стоимости, разработанная К. Марксом, состоит в том, что прибыль, процент и рента создаются неоплаченным трудом рабочих, свидетельствуя о том, что цена рабочей силы меньше того, что она создает. Отсутствие в таких условиях эквивалентного обмена приводит к эксплуатации, приводя к необходимости смены «эксплуататорского» строя.*

***Ключевые слова:** трудовая теория стоимости, заработная плата, прибавочная стоимость, К. Маркс, рабочая сила, рынок труда.*

Наибольший удельный вес, как в структуре национального дохода страны, так и в структуре денежных доходов населения приходится на заработную плату. Соответственно, уровень реальной заработной платы оказывает значительное влияние на уровень жизни современного общества. Основополагающим в теории заработной платы является вопрос о вознаграждении труда. Заработная плата современными экономическими теориями трактуется как цена труда, являющегося одним из факторов производства. В соответствии с этим определением, рыночная конъюнктура определяет уровень заработной платы, как находящийся под влиянием тех же закономерностей, что и на любые другие товары.

В экономической теории ведется дискуссия по поводу оплаты труда – по затратам труда или его результатам, при этом цена рабочей силы отождествляется со стоимостью труда, а заработная плата – с ценой трудовых услуг. Заработная плата, согласно трудовой теории К. Маркса, представляет собой плату за товар «рабочая сила». На страницах своего главного труда – «Капитал» Маркс определяет стоимость рабочей силы как стоимость определенной суммы жизненных средств [1]. В данном вопросе взгляды Маркса во многом совпадают со взглядами физиократов и представителей классической школы – А. Смита и Д. Рикардо, выделявшими та-

кие понятия как стоимость и цена труда. Под ценой труда сторонники классического направления рассматривали ставку заработной платы, уровень которой на рынке труда формировался под влиянием спроса и предложения, а стоимость – в виде расходов, необходимых для нормального уровня жизнедеятельности работника и его семьи. При этом, физиократы именовали ее как необходимая цена, тогда как А. Смит и Д. Рикардо – естественная цена.

Согласно разработанной К. Марксом концепции прибавочной стоимости прибыль, процент и рента создаются неоплаченным трудом рабочих. В рамках открытого им законом капиталистического накопления Маркс предсказывает неизбежное ухудшение положения рабочих, независимо от уровня их заработной платы. До середины XIX века, в соответствии с расчетами Маркса, соотношение между необходимым и прибавочным трудом равнялось один к одному, а концу XX века, исходя из расчетов экономистов различных стран, превышение прибавочного продукта над необходимым составило в три раза [2, с. 313-314].

Фетишизация в марксистской теории «живого» труда, как единственного источника прибавочного продукта, игнорируя таким образом значение в данном процессе остальных факторов производства, порождало значительные противоречия и ошибочность этой теории и, как отмечал

по этому поводу И. Шумпетер, теория прибавочной стоимости Маркса была ошибочной, но гениальной [3, с. 13].

К. Маркс, исследуя механизм рынка труда, исходил из того, что, рабочая сила является товаром, а производственные отношения выступают в форме купли-продажи рабочей силы, где ее ценой является заработная плата. При найме рабочей силы отсутствует эквивалентный обмен, так как, по Марксу, цена рабочей силы меньше того, что она создает. Но раз нет эквивалентного обмена, то это - не цивилизованные рыночные отношения, а отношения обмана, надувательства, грабежа, то есть эксплуатации. Именно это положение составляет один из «краеугольных камней» марксизма, обосновывающих необходимость смены «эксплуататорского» строя и «экспроприации экспроприаторов».

В тоже время К. Маркс и В.И. Ленин в своих работах – «К критике готской программы», «Государство и революция», исследуя возможность получения работником всего продукта своего труда, отмечали, что это возможно только в условиях замкнутой системы натурального хозяйства, не распределяя прибавочную часть на производственные и социальные цели.

К. Маркс, рассматривая проблему структуры труда, придавал ей большое значение, от которого зависело, по его мнению, понимание всей политической экономии [4]. Ф. Петри (видный теоретик социально-органической школы в политической экономии), анализируя двойственный характер труда, открытый К. Марксом, пишет: «Это двойственный характер труда, - с одной стороны, труд, как конкретный, полезный труд, как техническая естественная сила, а с другой – труд, который, как таковой, является мерой общественных связей, – был разработан Марксом с особой силой» [5, с. 15].

Серьезное внимание также Маркс уделял исследованию таких явлений как продолжительность рабочего дня, производительность труда, интенсивность труда, влияющих на уровень заработной платы. Он утверждал, что рост органического строения капитала ведет к образованию избыточной рабочей силы, т.е. промыш-

ленной резервной армии труда. Не сходя с позиций экономической двойственности, далее Маркс переходит к анализу производительной силы труда и здесь, подчеркивая двойственность ее результата, приходит к заключению, что рост производительной силы труда приводит к одновременному повышению массы жизненных средств как рабочего, так и капиталиста [4].

Нужно отметить, что без внимания проницательного К. Маркса не могли пройти важные изменения в развитии капиталистической экономики во второй половине XIX века по сравнению с первой, что он и отразил в «Капитале», рассматривая заработную плату работника не как минимально необходимый для его жизни и воспроизводства объем средств, а как некоторую среднюю стоимость рабочей силы, признавая, таким образом, возможность роста благосостояния рабочих [3, с. 14].

Стоит отметить, что противоположный подход, разработанный в рамках теории «трех факторов производства», представляет заработную плату как плату за труд, не делая различий между рабочей силой и трудом и отрицая эксплуатацию работника, когда оплачивается весь труд как предоставление услуг. Дж.Б. Кларк рассматривает и понятие естественной заработной платы, схожую по своей сущности с марксовой стоимостью рабочей силы, как стоимость необходимых жизненных средств для ее воспроизводства [6].

В составе заработной платы сбережения, представленные как оплата расходов в связи с ростом текущих потребностей, улучшением жилищных условий, страхование от непредвиденных расходов и т.д., современной экономической теорией рассматриваются как прибавочная стоимость. В соответствии с данным подходом, собственник капитала делит прибавочную стоимость с собственником рабочей силы, не присваивая ее полностью себе. Но на основании каких принципов и по каким пропорциям должно происходить такое распределение? Если теоретически рассуждать, то в целях соблюдения принципа справедливости распределение должно происходить в зависимости от степени участия факторов производства в создании

стоимости продукта. Некоторые экономисты исходят из возможности распределение по труду. Но стоит отметить, что, согласно трудовому договору, выплата заработной платы работнику происходит по результатам его труда и производственной деятельности предприятия. Соответственно, получает работник свою часть прибавочной стоимости спустя некоторое время и исходя из конечных результатов работы, а так, как только собственник капитала несет риск ущерба, то это оправдывает его право на присвоение части прибавочной стоимости.

Интересно отметить, что, что в богатой истории теорий заработной платы были и свои курьезы, к примеру, во взглядах первых теоретиков страны Советов, существовали представления о том, что заработная плата отжила свой век. Они считали, что при отсутствии в социалистическом производстве наемного труда исчезает необходимость и в заработной плате как проданной капиталисту цены рабочей силы. Если нет наемного труда, следовательно

но, нет и заработной платы, от которой остается только ее внешняя шелуха, т.е. денежная форма, в свою очередь, также идущая вместе с денежной системой к самоуничтожению: «Сею победой, носящей смерть товарному производству и денежной системе обмена, умрет и денежная форма заработной платы, и сама заработная плата, как цена основного товара – рабочей силы» [7, с. 55].

На сегодняшний день к числу важнейших задач, стоящих перед российским правительством, относится рост реальной заработной платы в стране, что невозможно решить без повышения производительности труда. Еще К. Маркс отмечал, что рост производительной силы труда способствует одновременному росту массы жизненных средств как рабочего, так и капиталиста. Таким образом, повышение производительности труда обеспечивает возможность для одновременного роста и реальной заработной платы работников, и прибылей компаний.

Библиографический список

1. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал: Соч. Т. 23-26. – М.: Политиздат, 1960-1964.
2. Экономическая теория: учебник / под общей ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлева, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 714 с.
3. Гайдар Е., Мау В. Марксизм: между научной теорией и светской религией // Вопросы экономики. – 2004. – № 5. – С. 4-27.
4. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., Т. 23. – М.: Политиздат, 1960. – 900 с.
5. Афанасьев В. Метод экономической двойственности // Вопросы экономики. – 2005. – № 8. – С. 4-18.
6. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / пер. с англ. – М.: Экономика, 1992. – 448 с.
7. Ревзин Ф. Эволюция заработной платы в Советской России. – М.: ВЦСПС, 1924. – 55 с.

K. MARX AND THE SURCHARGE VALUE THEORY

L.L. Gishkaeva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.N. Ampukaeva, *Graduate Student*

Chechen State University named after A.A. Kadyrov

(Russia, Grozny)

Abstract. *The article is devoted to the consideration of the main provisions of the theory of surplus value, developed by K. Marx. It is noted that the issue of labor remuneration is fundamental in the theory of wages. The concept of surplus value, developed by K. Marx, is that profit, interest and rent are created by unpaid labor of workers, indicating that the price of labor power is less than what it creates. The absence in such conditions of an equivalent exchange leads to exploitation, leading to the need to change the "exploiting" system.*

Keywords: *labor theory of value, wages, surplus value, K. Marx, labor force, labor market.*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

Е.В. Гордеева, канд. экон. наук, доцент

Ю.М. Казак, студент

Сочинский государственный университет
(Россия, г. Сочи)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-132-135

Аннотация. Гостиничная индустрия является одним из самых динамично развивающихся направлений. Ее развитие происходит с давних времен и зависит от состояния экономики, политики, науки и техники. В данной статье изучены инновационные тенденции в сфере развития сектора гостеприимства и актуальные ошибки ведения бизнеса. Приведенный анализ статистических данных позволяет сделать вывод о том, что несмотря на стремительное развитие ниши гостеприимства в России, показатели предпринимательской деятельности носят неблагоприятный характер.

Ключевые слова: гостиничная индустрия, инвестиции, тенденции развития, коллективные средства размещения, малое предпринимательство.

Вопреки неустойчивым экономико-политическим условиям в мире, гостинично-туристический бизнес имеет тенденцию развиваться в России и во всем мире стремительными темпами. На сегодняшний день ниша гостеприимства характеризуется тенденцией конкурентной борьбы за каждого клиента и вынуждена крайне остро реагировать на все изменения условий экономики, происходящие извне [1].

Реализация федеральной программы «Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период 2015-2020 годов»

стала точкой роста числа учреждений отрасли, благодаря чему развивалась инфраструктура. Росту содействовало также расширение численности заведений категории эконом-класса. Например, доля мебелированных комнат в 2014-2018 гг. увеличилась с 12,7 до 17% [2].

По большому счету, результаты последних лет располагают говорить о динамичном развитии сектора гостеприимства, что отражает таблица 1. Темпы прироста рассчитаны автором по исходной статистике Росстата [3].

Таблица 1. Показатели деятельности коллективных средств размещения в России

Период	Число коллективных средств размещения, ед.	Темп прироста, в % к предыдущему периоду	Доходы, млн. руб.	Темп прироста, в % к предыдущему периоду
2016	20 534	-	419 475	-
2017	25 292	23,17	485 164	15,66
2018	28 074	10,99	566 256	16,71
2019	28 302	0,81	599 630	5,89

Согласно результатам «Анализа рынка гостиничных услуг в России», проведенным BusinessStat в 2019 году, за 2014-2018 годы, объем рынка в стране увеличился на 29,7% и достиг 129,6 млн ночевок [2]. Несмотря на экономический кризис, гостиничный бизнес достиг роста через перенос спроса в более низкий по цене сегмент. Более того, из-за ослабления рубля льви-

ная доля туристов предпочли отдыху за границей путешествия по стране.

Средние затраты на пребывание в гостинице за последние 5 лет уменьшились на 16,7% и составили 4416,2 тыс. руб. в 2018 г. Снижение затрат на услуги обусловлено сокращением реальных доходов населения, популяризацией экономичных видов размещения, а также сокращением средней продолжительности пребывания в

гостиницах. На рисунке 1 на основе данных Росстата, составлены нижеследующие сравнительные показатели [3].

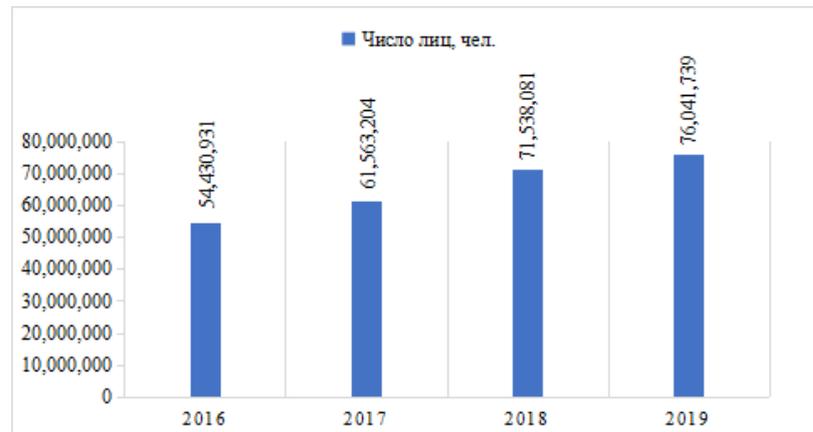


Рис. 1. Численность лиц, размещенных в коллективных средствах размещения России в год, включая иностранных граждан, чел.

Следует отметить, что для малого предпринимательства ниша гостиничных услуг представляет инвестиционную привлекательность [3].

Таблица 2. Инвестиции в основной капитал в деятельность гостиниц и предприятий общественного питания

Млрд. руб.		В % к общему итогу по прочим видам эконом. деятельности	
		малые предприятия, вклю-чая микропредприятия	микропредприятия
малые предприятия			
всего	в том числе микропредприятия		
2017			
6,3	4,2	0,6	0,9
2018			
10,4	8,4	1,0	1,5

Но вопреки положительным результатам, статические данные, характеризующие бизнес в секторе гостеприимства России, далеко не однозначны. Например, если количество индивидуальных предпринимателей в данной сфере увеличивается (в частности, в 2017 г. можно отметить рост данного показателя по сравнению с 2014 г. на 87%), то количество малых предприятий, напротив, снижается. Со-

гласно статистике, в 2016 г. количество малых предприятий сократилось на 1975 единиц (-19%), по сравнению с 2014 г. В 2018 г. – на 944 единицы (-9%) сравнении с тем же периодом. На основании исходных данных Росстата в таблице 3 составлены темпы прироста показателей, характеризующих деловую активность малых предприятий [3].

Таблица 3. Субъекты малого предпринимательства

Период	Малые предприятия			
	Всего	Темп прироста, в % к предыдущему периоду	В том числе микро-предприятия	Темп прироста, в % к предыдущему периоду
2017	77208	-	67423	-
2018	75446	- 2,28	66105	- 1,95

Стоит уделить внимание показателю деловой активности субъектов предпринимательства, который рассчитывается на

основе результатов опроса руководителей компаний о прогнозе выпуска продукции, остатках и спросе.

Центр исследований ВШЭ сообщает, что индекс уверенности бизнеса в сфере туризма и гостиничных услуг за II квартал 2020 года снизился на 55% и 52% соответственно по отношению к I кварталу того же года [4].

Так, опираясь на исследование Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний университета, резкое снижение предпринимательской уверенности было реакцией на ограничительные меры ведения бизнеса, вызванные пандемией коронавируса.

Необходимо отметить следующие преобладающие тенденции в сфере развития сектора гостеприимства:

1. Развитие сегмента «малых средств размещения» – мини-отелей и хостелов, делающих ставку на комфорт, нестандартность решения, использование последних инноваций и сервис на высочайшем уровне.

2. Активное использование актуальных методов маркетинга в современной гостиничной индустрии, таких как рекламные платформы, совместные форумы и коллаборации и т. д.

3. Развитие международных гостиничных сетей. Так, в Москве в 2016 г. открылся новый отель крупнейшей международной гостиничной сети Accor, в состав которого входит три гостиницы: Ibis, Adadio, Novotel. Их номерной фонд составляет 701 номер.

4. Активное применение различных IT-технологий: информационные терминалы и SD-модули- приложения для самостоятельной регистрации и заселения клиентов в аэропортах и лобби гостиниц. Применение приложений для мобильных телефонов [5].

5. Применение глобальных систем бронирования.

Тем не менее, гостиничный бизнес переживает ряд проблем. Они связаны и с экономическим кризисом, и с нестабильной обстановкой, спровоцированной пандемией COVID-19. На основе исследования ряда гостиничных компаний выявлены следующие ошибки ведения бизнеса:

1. Недостаток знаний в области гостиничного рынка (емкости, основных тенденций развития, конкурентной среды) и законодательства относительно реализуемого проекта, неточности в заключении договоров;

2. Недостаточность квалифицированных кадров на рынке, ошибки в построении организационной структуры и неверное делегирование полномочий управленческого персонала гостиничной компании;

3. Расплывчатые или необоснованные цели бизнес-проектов. Неполные расчеты основных экономических и финансовых показателей;

4. Просчеты маркетинговой политики, ошибки в выборе целевой аудитории, нечеткий план по продвижению и реализации, недоработанность сбытовых каналов, неверная политика ценообразования;

5. Нерациональное использование инвестиций.

По результатам исследования можно заключить, что, несмотря на стремительное развитие ниши гостеприимства в России, показатели предпринимательской деятельности носят неблагоприятный характер. К числу проблем можно отнести сокращение числа малых предприятий и низкие значения индекса предпринимательской уверенности.

Библиографический список

1. Грищенко Д.А. Инновационное развитие гостиничного предприятия // Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2016. – №1. – С. 53.
2. Анализ рынка гостиничных услуг в России в 2014-2018 гг., прогноз на 2019-2023 гг. // BusinesStat, 2019. – 86 с.
3. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>
4. Индекс уверенности бизнеса в туротрасли за квартал снизился на 55% // Агентство экономической информации ПРАЙМ – 2020. – [Электронный ресурс].

5. Модуль Logus Центр мониторинга и отчетов в формате 3D // Портал про гостиничный бизнес ProHotel. – 2017. – [Электронный ресурс].

DEVELOPMENT TRENDS OF SMALL BUSINESSES IN THE HOTEL INDUSTRY

E.V. Gordeeva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

J.M. Kazak, *Student*

Sochi State University

(Russia, Sochi)

***Abstract.** The hotel industry is one of the fastest growing areas. Its development has been going on for a long time and depends on the state of the economy, politics, science and technology. This article examines innovative trends in the development of the hospitality sector and current mistakes in doing business. The above analysis of statistical data allows us to conclude that despite the rapid development of the hospitality niche in Russia, the indicators of entrepreneurial activity are unfavorable.*

***Keywords:** hotel industry, investments, development trends, collective accommodation facilities, small business.*

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ И РЕПЛИКАЦИОННОЙ СТРАТЕГИЙ ВЫХОДА НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

М.Д. Гуркова, магистрант

Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-136-139

Аннотация. В данной статье приводятся основные факторы, определяющие выбор стратегии выхода с продукцией на иностранные рынки, раскрывается сущность глобальной и репликационной стратегий, приводятся примеры компаний, реализующих данные стратегии международной экспансии. А также раскрываются схожие черты и принципиальные различия между двумя стратегическими альтернативами компаний, оперирующих в одном типе отрасли – глобальном.

Ключевые слова: интернационализация, ТНК, эффект масштаба, стандартизация, стратегия, глобальная отрасль, местные вкусовые предпочтения.

Среди множества предприятий, существующих в мире, всё чаще можно встретить ТНК (транснациональные корпорации) – фирмы, владеющие активами, расположенными в двух и более странах [1]. Если в начале века (2001 г.) подобных фирм насчитывалось около 60000, то к 2015 г. их стало более 82000 [2]. Каждая из международных компаний имеет определённый набор аспектов, определяющих её дальнейшие мероприятия по увеличению числа клиентов и, как следствие, денежного притока: создаваемый вид продукта или сервиса, корпоративная культура, страна основания и т.д.

Как только менеджмент компании задаётся целью ведения внешнеэкономической деятельности на определённом рынке, перед ним встаёт вопрос выбора стратегии. Для того, чтобы избежать негативных последствий ошибочного стратегического выбора, необходимо проанализировать, какая из них будет наиболее подходящей с учётом вышеперечисленных аспектов деятельности. И основной из них – это отрасль. Согласно типологии, представленной в научном труде А.Г. Медведева, существует 3 типа отраслей, в которых оперируют ТНК: мультилокальная, глобальная и смешанная. Данное разделение основано на выборе компании в пользу извлечения преимущества от дифференциации ассортимента (мультилокальная отрасль) либо от лидерства по издержкам (глобаль-

ная). Смешанная отрасль предполагает сочетание обоих принципов [3].

Основные вопросы, на которые следует ответить, прежде чем выбрать стратегию ведения бизнеса за рубежом, заключаются в следующем:

- Требуется ли продукция адаптации на рынках различных стран под вкусовые предпочтения местного населения? Если адаптация нужна, то насколько сильной она должна быть?

- Требуется ли создание продукта жёсткой интеграции и централизации при принятии решений?

- Насколько высокую степень автономии должна предоставлять материнская компания дочерним (к примеру, относительно политики ведения персонала или маркетинговых мероприятий на рынках стран расположения дочерних фирм)?

Далее, исходя из ответов на данные вопросы и вида отрасли ведения бизнеса, менеджмент компании делает выбор из четырёх стратегических альтернатив, сформулированных на основе модели «учёт местных вкусов потребителя-степень интеграции» [3] и принадлежности компании к одной из трёх отраслевых групп (мультилокальная, глобальная, смешанная):

- Мультилокальная стратегия (учитываются локальные вкусы потребителей на зарубежном рынке, слабая координация и

интеграция отделов при принятии решений)

- Глобальная стратегия (почти не предусматривается учёт местных вкусов при централизованном подходе к принятию решений)

- Репликационная стратегия (учёт местных вкусов потребителей существенно ограничен)

- Транснациональная стратегия (локальные предпочтения клиентов учитываются, степень координации между корпоративными отделами высокая).

Две из данных четырёх стратегических альтернатив применяются компаниями, относящимися к глобальной отрасли – глобальная и репликационная. Именно о них далее в данной статье и говорится более подробно.

Предприятия, действующие в глобальной отрасли, воспринимают мир как единый рынок. Основная особенность ведения бизнеса в данной отрасли заключается в том, что продукт стандартизован, относительно прост в плане состава. К примеру, модульный принцип сборки более характерен для продукции смешанных отраслей, где комплектующие производятся по стандартам, а окончательная сборка осуществляется с учётом требований заказчика. Компания-производитель глобальной отрасли выпускает большие партии однородной продукции, стремясь занять позицию лидера по издержкам. В качестве примера подобной корпорации служит производитель шин Viatti – продукция производится компанией со строгим соблюдением стандартов и технологии, разработанных в головном филиале, расположенном в Германии [4]. Усиленная конструкция протектора, а также стойкость от влаги – те детерминанты, которые фирма стремится транслировать в каждом произведённом экземпляре. Для того, чтобы ещё больше снизить вероятность возможных технологических отклонений при производстве и влияние человеческого фактора, менеджмент компании принял решение о почти полной автоматизации процесса. В результате Viatti получает при выпуске качественный стандартизированный продукт среднего ценового сегмента, что сви-

детельствует о принадлежности компании к глобальной отрасли.

Ещё один пример корпорации, действующей в глобальной отрасли – это Coca-Cola. Главный продукт – напиток, производимый по единой строгой технологии (кола). Линейка вкусов построена таким образом, что адаптация к локальным вкусовым предпочтениям присутствует, но в очень ограниченном масштабе – на полках магазинов потребитель может увидеть классическую версию, а также определённые виды ароматов: к единой основе (коле) добавлены вкусовые вариации – ваниль (Coca-Cola Vanilla), вишня (Coca-Cola Cherry) [5]. На всех географических рынках присутствия можно встретить классическую версию напитка Coca-Cola без добавления дополнительных вкусов. Менеджмент компании при работе с поставщиками настроен на сохранение долгосрочного сотрудничества с целью сохранения демонстрируемого качества и недопущения изменений вкуса конечного продукта. Один из постоянных поставщиков – компания Cargill, у которой производитель напитков закупает сироп. Кроме того, не допускаются изменения в дизайне дочерних филиалов – их внешний вид должен повторять материнскую.

Обе приведённые компании функционируют в глобальной отрасли, но при этом продукты, которая производит каждая из них, очень отличаются друг от друга. Производство и поставка шин и напитков конечному потребителю не может производиться согласно единой стратегии – и Viatti и Coca-Cola оперируют в глобальной отрасли, но немецкий производитель шин применяет глобальную стратегию, а Coca-Cola – репликационную. Сходства и принципиальные различия данных стратегических альтернатив приведены ниже.

Какие же общие качества характерны для обеих стратегий?

В первую очередь, это стандартизация продукции, обеспечить которую помогает единая строгая технология производства.

Во-вторых, идёт тщательный мониторинг подбора высококвалифицированного персонала в отдел контроля качества.

В-третьих, наиболее подходящей организационной структурой для предприятий, действующих по обеим стратегиям, является глобальная продуктовая. Для данного типа характерна координация подразделениями штаб-квартиры, отвечающими за конкретный вид продукции, всех видов деятельности (производство, НИОКР, маркетинг) всех предприятий МНК, занятых в производстве и сбыте данного вида про-

дукции на каждом из географических рынков присутствия. Международные операции в рамках продуктового направления интегрированы. Ответственность вице-президентов заключается в организации всех аспектов создания ценности в глобальном масштабе (НИОКР, производство и маркетинг). Визуализацию глобальной продуктовой структуры можно увидеть на рисунке ниже.

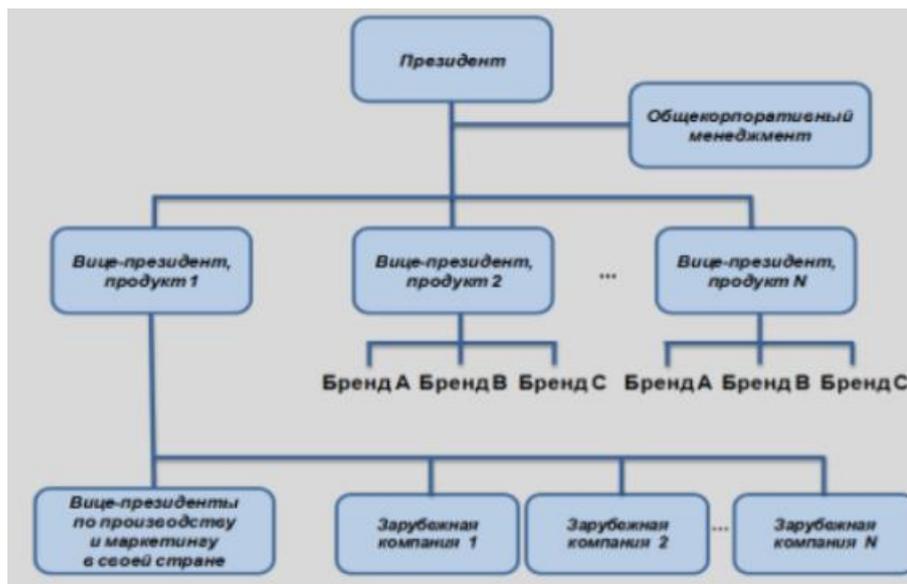


Рис. Глобальная продуктовая структура

Третья общая характеристика – это вид преимущества. В отличие от предприятий, действующих по мультилокальной стратегии, которые стремятся получить преимущество от дифференциации продуктового ассортимента, компании глобальных и ре-

пликационных стратегий преследуют цель достижения лидерства по издержкам.

Глобальная и репликационная стратегии помимо сходств имеют и принципиальные различия, представленные в таблице ниже.

Таблица. Принципиальные различия между глобальной и репликационной стратегиями

Основа отличия	Стратегическая альтернатива	
	Глобальная	Репликационная
Политика в отношении персонала	Геоцентрическая – рассмотрение мира как единого рынка. Соответственно, происходит развитие культуры координации между сотрудниками и отделами. В зарубежных филиалах работают как иностранные, так и менеджеры, направленные из страны базирования предприятия.	Этноцентрическая – в зарубежные филиалы присылаются менеджеры из страны-родины фирмы (малая доля иностранного персонала, особенно на управляющих должностях), основные деловые принципы в дочерних компаниях дублируют те, что приняты в материнской.
Централизация или децентрализация при принятии решений	Централизованный подход. Дочерние предприятия, расположенные в различных странах, набирают опыт и обмениваются между собой и с материнской фирмой.	Передача ключевых компетенций от материнской компании к дочерним, степень централизации ещё более высокая, чем при реализации глобальной стратегии. Набор опыта и информационные потоки исходят из материнской компании.
Учёт местных вкусов	Не предусмотрен	Наблюдается, но ограниченный, не настолько сильный, как при мультилокальной стратегии

Соответственно, даже если стратегические альтернативы принадлежат одной от-

расли (как глобальная и репликационная), то важно помнить и про сходства, и про

различия. При выборе стратегии менеджменту компаний следует учитывать множество факторов, такие как тип продукта (насколько возможна его дифференциация при реализации на зарубежных рынках), политику в отношении персонала, а также потребность в интеграции и централиза-

ции процессов. Учёт всех перечисленных факторов поможет построить стратегию международной экспансии, которая могла бы быть наиболее подходящей при создании ценностного предложения, привлекательного для целевого потребителя.

Библиографический список

1. Грязнов Э.А. ТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике. – М.: ООО «Фирма Инограф», 2000.
2. Попова А. В., Гриванов Р. И. Транснациональные корпорации как субъект международных экономических отношений // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4 (часть 3) – С. 431-433.
3. Медведев А.Г. Международный менеджмент: стратегические решения в многонациональных компаниях: учебник // Санкт-Петербургский Государственный Университет. – Изд-во Высшая школа менеджмента, 2014. – 356 с.
4. Вэб-сайт компании «Viatti». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.viatti.ru/ru/brand_viatti/
5. Вэб-сайт Coca-Cola HBC Россия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.coca-colahellenic.com/ru/our-24-7-portfolio/portfolio-overview>

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF GLOBAL AND REPLICATION STRATEGIES FOR ENTERING FOREIGN MARKETS: SIMILARITIES AND DIFFERENCES

M.D. Gurkova, *Graduate Student*
St. Petersburg State University
 (Russia, St. Petersburg)

***Abstract.** This article provides the main factors that determine the choice of a strategy for entering foreign markets with products, and also reveals the similarities and fundamental differences between the two strategic alternatives of companies operating in the same type of industry - the global one. In addition, the problematic points associated with the implementation of the analyzed strategic alternatives, as well as the advantages that each of them brings.*

***Keywords:** internationalization, MNE, economies of scale, standardization, strategy, global industry, local tastes.*

ВЛИЯНИЕ АВИАЦИОННОГО ТРАНСПОРТА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

А.С. Гущин, магистрант

О.А. Лымарева, канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-140-142

***Аннотация.** В статье рассматривается влияние авиационного транспорта на социально-экономическое развитие региона. Описаны положительные и отрицательные стороны развития транспортной инфраструктуры. Выделены крупнейшие аэропорты мира, и описано их влияние на близлежащие регионы. Проанализированы как пассажирский, так и грузовой авиационный транспорт. И их основные направления использования. Был сделан вывод о ключевом значении авиационного транспорта в социально-экономическом развитии региона.*

***Ключевые слова:** авиационный транспорт, транспортная инфраструктура, экономика региона, социально-экономическое развитие, региональное развитие.*

В современном мире все большее значение для экономического роста региона принимает транспортная сфера. Сложно представить экономически развитый регион с неразвитой транспортной системой. Собственно, по ее состоянию можно судить о состоянии экономического развития региона. Однако сегодня многие исследователи не сходятся во мнении о наличии прямой связи между состоянием транспортной инфраструктуры и социально-экономическим развитием отдельного региона. Это связано, прежде всего, с разнообразием применяемых инструментов и методов оценки взаимного влияния. Кроме того, ученые расходятся во мнении, является ли развитие транспортной инфраструктуры драйвером для повышения социально-экономических региональных показателей, или наоборот: рост благосостояния региона влечет за собой развитие его инфраструктуры, привлекая значительные инвестиции [1].

Одним же из основных видов транспорта, который способствует экономическому

развитию региона, является авиационный транспорт. Его влияние сложно переоценить. Он учувствует в комплексном социально-экономическом развитии региона. Для доказательства данного утверждения можно обратиться к рисунку. На нем представлены взаимосвязь и влияние инвестиций в инфраструктуру на экономический рост, а также звенья, способствующие снижению реальной стоимости труда. Развитие транспортных сетей может способствовать генерированию положительных сопутствующих эффектов. Например, росту занятости населения, снижению стоимости производства и распределению продукции. Все это ведет к увеличению инвестиций, что способствует совершенствованию транспортной отрасли и, следовательно, имеет положительное влияние на экономический рост. Однако возможны и отрицательные последствия – в основном они связаны с экологическими аспектами, такими как рост выбросов вредных веществ в атмосферу, шумовое загрязнение и так далее [2].



Рис. Улучшение транспортного обеспечения и экономический рост [2]

С его помощью становятся легкодоступны наиболее удаленные регионы земли, что способствует социально-экономическому развитию. Однако ключевую роль авиационный транспорт играет в крупнейших городах мира, где его сопутствующие эффекты наиболее сильно ощущаются, и позволяя распространять их на близлежащие регионы. Среди крупнейших в мире аэропортов по пассажирообороту можно отметить следующие: Атланта (США), Пекин (Китай), Дубай (ОАЭ), Лос-Анджелес (США), Токио (Япония), Чикаго (США), Лондон (Великобритания), Гонконг, Шанхай (Китай), Париж (Франция) и др. [3].

Современная маршрутная сеть охватывает почти все страны мира (за исключением некоторых стран-карликов). Это позволяет авиационному транспорту благотворно влиять на экономический рост регионов по всему миру.

Являясь одним из основных пассажирских видов транспорта, на его долю приходится 10% от общемирового пассажирооборота, авиационный транспорт способствует развитию деловой сферы, а также привлечению инвестиций в регион. Это один самый быстрый вид транспорта, что делает его ключевым при решении бизнес-вопросов, который требуют скорых действий. Поэтому с помощью авиационного транспорта совершается большинство деловых поездок руководящего на дальние расстояния. Это ведет к появлению как новых бизнес-партнеров, так и выходу местных компаний на новые рынки сбыта.

Однако авиационный транспорт используется не только для деловых поездок руководителей, но и для передвижения

трудовых ресурсов. Авиация формирует крупную, общемировую транспортную сеть, что позволяет производить быстрое перемещение трудовых ресурсов, на дальние расстояния, что безусловно положительно сказывается на работе крупных предприятий.

В то же время авиационный транспорт является очень важным в сфере грузоперевозок. И хоть в грузообороте его доля составляет всего 1% от мирового грузооборота, на него ложится обязанность по доставке срочных грузов, таких как скоропортящиеся товары, медикаменты и гуманитарная помощь, корреспонденция, а также срочный крупногабаритный груз.

Говоря об основных пользователях грузовым авиационным транспортом, необходимо отметить крупные производственные компании, для которых ключевым фактором является бесперебойность производства. Поэтому использование авиационного транспорта для доставки необходимых ремонтных запчастей для оборудования, является приоритетным, в связи с высокой скоростью доставки.

Одновременно с этим, грузовой авиационный транспорт, используется для обеспечения удаленных регионов необходимыми ресурсами, для поддержания жизнеспособности региона. Такими ресурсами являются продукты питания, продукция легкой и фармацевтической промышленности и т. п. Таким образом авиационный транспорт в некоторых регионах является необходимым условием не только для социально-экономического развития, но и для существования региона как такового.

Таким образом, авиационный транспорт является одним из важных факторов раз-

вития регионов. Он оказывает огромное комплексное влияние на экономический рост. Авиационный транспорт является важным элементом производственной инфраструктуры, и обеспечивает не только скорость и мобильность пассажироперевозок и грузоперевозок, но и облегчает до-

ступность территорий для инвестиций. В то же время авиационный транспорт исполняет важную роль в обеспечении регионов жизненно необходимыми ресурсами. Что делает его стратегически значимым для государства в целом.

Библиографический список

1. Бережная Л.Ю. Взаимосвязь транспортной инфраструктуры и регионального развития // Вестник Евразийской науки. – 2019. – №3 (11). – [Электронный ресурс] – <https://esj.today/PDF/23ECVN319.pdf> (Дата обращения 16.12.2021)
2. Щербанин Ю.А. Транспорт и экономический рост: взаимосвязь и влияние // Евразийская экономическая интеграция. – 2011. – №3. – С. 65-77.
3. Годовой доклад за 2019 год // ИКАО: Официальный сайт – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.icao.int/annual-report-2019/Pages/default_ru.aspx (дата обращения 17.12.2021).

INFLUENCE OF AIR TRANSPORT ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

A.S. Gushchin, *Graduate Student*

O.A. Lymareva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Kuban State University

(Russia, Krasnodar)

Abstract. *The article deals with the influence of the aviation region of transport on socio-economic development. The positive and negative aspects of the development of transport infrastructure are described. The major airports of the world are highlighted, their influence on the surrounding regions is described. Both passenger and cargo air transport are analyzed. And their main directions of use. The conclusion was made about the key importance of air transport in the socio-economic development of the region.*

Keywords: *air transport, transport infrastructure, regional economy, socio-economic development, regional development.*

КРИВАЯ ФИЛЛИПСА И ЕЁ ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Е.К. Дмитриева, студент

Е.А. Пигарева, студент

Научный руководитель: Е.А. Боркова, канд. экон. наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-143-147

Аннотация. Кривая Филлипса наглядно отражает влияние пандемии COVID-19 на такие важнейшие макроэкономические проблемы, как безработица и инфляция. Актуальность данного исследования заключается в том, что российская экономика подвергается сильному изменению в условиях пандемии, что требует изменения подходов к ее регулированию. Основными задачами являются определение практического значения кривой Филлипса для России, чтобы выявить способы регулирования экономики со стороны правительства, а также изучение данной кривой в условиях пандемии.

Ключевые слова: инфляция, безработица, экономические показатели, кривая Филлипса, пандемия, COVID-19, уровень инфляции, уровень безработицы, взаимосвязь.

Высокие уровни инфляции и безработицы являются острыми макроэкономическими проблемами рыночной экономики, показатели которых в условиях пандемии COVID-19 достигли своего максимума. Кривая Филлипса нередко привлекает внимание деятелей макроэкономической науки, что даёт достаточное количество данных для её подробного анализа и ещё более целостного представления о ней. На сегодняшний день проведено множество исследований на данную тему, однако в связи с последними событиями, происходящими в мире, предлагается рассмотреть взаимозависимость инфляции и безработицы в призме влияния пандемии.

А.У. Филлипс на основе данных о размере ставок заработной платы и показателей уровня безработицы в Великобритании за 1861-1957 гг. построил кривую, которая впоследствии получила название «Кривая Филлипса» и отразила взаимосвязь между темпами изменения показателей инфляции и безработицы.

Обратная зависимость между уровнем инфляции и безработицы характерна для краткосрочного периода. К повышению уровня инфляции приводит увеличение занятости населения, поскольку при дефиците ресурсов происходит повышение ставок заработной платы и цен на инвестиционные товары. В долгосрочном же периоде ситуация разворачивается иным образом.

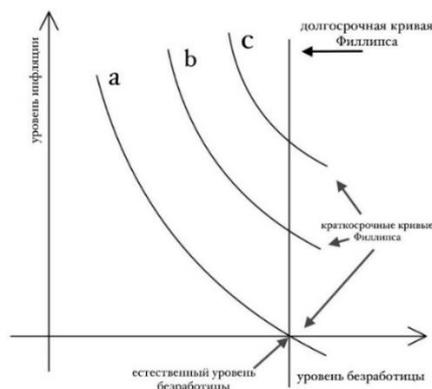


Рис. 1. Кривая Филлипса [1]

На графике (рис. 1) представлена кривая Филлипса в долгосрочном периоде. Она представляет собой вертикальную прямую, которая показывает, что в долгосрочном периоде зависимость между уровнем инфляции и уровнем безработицы отсутствует [2]. Однако следует заметить, что в краткосрочном периоде зависимость между уровнями безработицы и инфляции прослеживается, что отражено в кривых а, б и с, представленных на графике. Иначе говоря, в краткосрочном периоде наблюдается, как с понижением занятости населения растёт уровень безработицы, что является очевидным, при этом происходит снижение расходов населения, что приводит к понижению уровня инфляции [3]. В рамках проведённого исследования, актуального на данный период времени, были проанализированы изменения таких показателей, как инфляция и безработица в России в период с 2019 по 2021 гг., построена кривая Филлипса, на которую оказывает воздействие COVID-19.

За основу для анализа были взяты три года: 2019, 2020 и 2021. Предположим, что в 2019 году кривая Филлипса должна иметь отличный вид от кривых за 2020 и 2021 года, поскольку в 2019 году коронавирусной инфекции в России еще не было.

Так, 2019 год - базовый для сравнения, а 2020 и 2021 выступают как года, которые должны отразить изменения в российской экономике в период пандемии как отдельно взятых показателей безработицы и инфляции, так и их взаимосвязи на кривой Филлипса. Соответственно, 2020 и 2021 года должны иметь другое строение кривой Филлипса из-за выявления первых случаев заражения COVID-19, что для данного исследования является ключевым моментом для изучения. Также предположим, что графики должны показывать начало и конец каждой волны COVID-19, поскольку, как известно, в период новых волн наблюдались резкие изменения показателей инфляции и безработицы [4].

Рассмотрим график (рис. 2) Кривая Филлипса (2019 г.). На представленном графике видно, что уровень безработицы в России с середины 2019 года и до его конца имел тенденцию к повышению, что является обратным изменению уровня инфляции, так как её показатели понижаются [5]. Данные диаграммы позволяют сделать вывод, что в конце 2019 года в России занятость населения начала уменьшаться, что привело не только к снижению уровня расходов населения, но и к уменьшению уровня инфляции в стране.

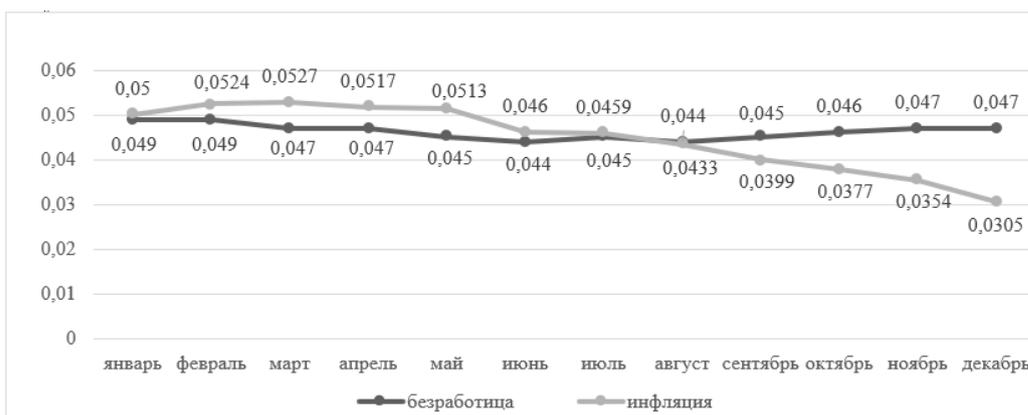


Рис. 2. Кривая Филлипса 2019 год

Рассмотрим график (рис. 3) Кривая Филлипса (2020 г.), на котором заметно значительное повышение уровня инфляции и безработицы [6]. Такой резкий скачок происходит с марта по апрель, что на графике отражает начало пандемии COVID-19 и введение в России режима

самоизоляции, перевода многих людей на удаленный режим работы [7].

Разумеется, кривая показывает сильное потрясение экономики страны, а также реальную взаимосвязь между инфляцией и безработицей, которая выражена обратной зависимостью. При такой критической для

России ситуации можно увидеть, что показатели как инфляции, так и безработицы стремительно выросли, чего обычно не наблюдается. Это является особенностью эпидемиологической ситуации в стране. Отсюда следует, что зависимость, которую отражает кривая Филлипа, нарушена.

В период кризисных ситуаций власти особое внимание обращают на показатели безработицы, однако для разработки эффективных мер по борьбе с ней требуются

максимально подробные и достоверные данные о состоянии рынка труда на момент кризиса, что является проблемой для российской экономики. Однако взаимосвязь, которую отражает кривая Филлипа, можно использовать для выработки мер по борьбе с инфляцией и безработицей, что позволяет составить план денежно-кредитной и фискальной политики государства [8].

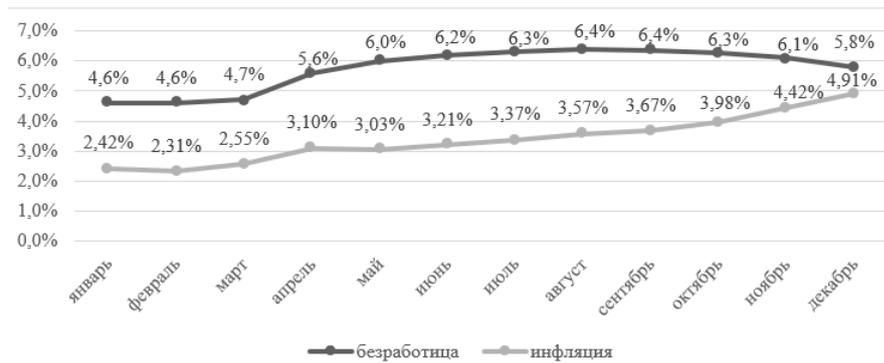


Рис. 3. Кривая Филлипа 2020 год

Обратимся к графику: Кривая Филлипа за 2021 год (рис. 4). Значение такого показателя, как безработица, стабильно уменьшается, что говорит об увеличивающейся занятости населения, а такая занятость приводит не только к увеличению доходов и трат граждан, но и к росту уровня инфляции [9]. Падение уровня безработицы

связано с тем, что большинство людей начало приспосабливаться к условиям пандемии. Также на это повлияло введение удалённого режима работы, который стал нормой для россиян. Немаловажную роль сыграла и разработанная вакцина, которая позволила многим людям вернуться на работу [10].

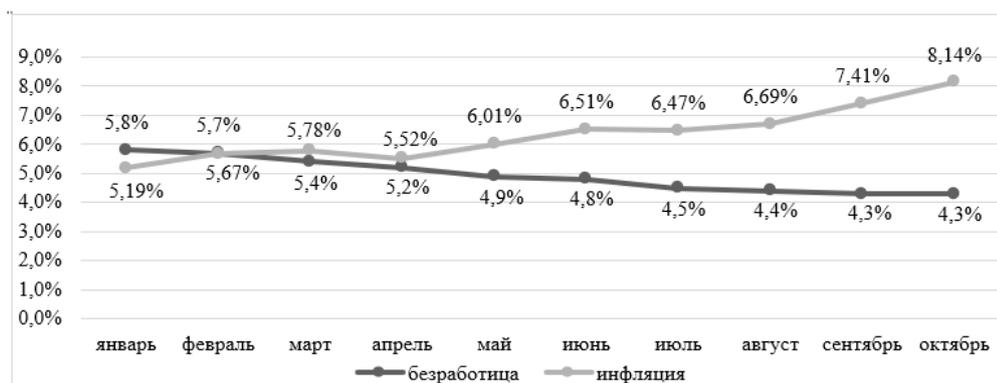


Рис. 4. Кривая Филлипа 2021 год

Если более детально изучить график (рис. 4), то можно отследить четвёртую волну коронавируса, начало которой пришлось на конец августа – начало сентября 2021 года. На представленном ниже графике виден рост инфляции на протяжении

почти всего 2021 года, однако в августе-сентябре рассматриваемого года наблюдается резкий скачок данного показателя. Что из этого следует? Это говорит о том, что именно в последние несколько месяцев население столкнулось с самой силь-

ной волной коронавирусной инфекции. Итак, кривая Филлипса позволяет наглядно увидеть начало и конец каждой из волн в 2020-2021 гг., особенно яркой вспышкой является четвёртая волна.

Кривая Филлипса имеет значение не только в качестве теоретического аспекта. Её можно использовать как основу для разработки особой экономической политики правительства в условиях пандемии. Правительство планировало достичь к

концу 2021 года уровня безработицы не более 5%, что оказалось реальным для России [11]. Сейчас в России наблюдается не самый высокий показатель безработицы, однако уровень инфляции к концу 2021 года достигает максимальных значений. Данная кривая позволяет властям обратить внимание на резкие скачки показателей инфляции и принять соответствующие меры в 2021 году, адаптировав политику государства под условия COVID-19.

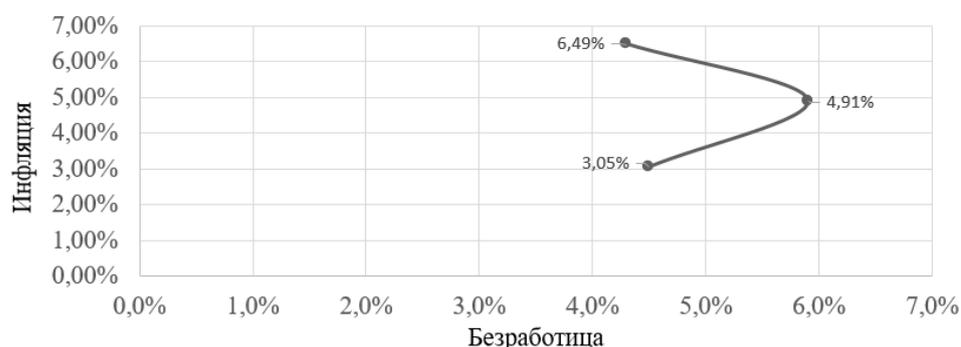


Рис. 5. Кривая Филлипса (динамика изменения показателей в период с 2019 по 2020 гг.)

Таким образом, кривая Филлипса за 2019 год, когда коронавируса в России ещё не было, имеет отличный вид от кривых за 2020-2021 гг., поскольку российская экономика находится в сильном потрясении из-за пандемии. Графики за этот период отражают резкие скачки показателей инфляции и безработицы, что позволяет определить рамки начала и конца каждой волны COVID-19. Безработица наносит

немалый ущерб населению, значительная часть которого отмечает падение семейных доходов, общего уровня жизни из-за сокращений, которые проводят работодатели, а также снижение уровня заработной платы. Посредством подробного изучения кривой Филлипса в призме влияния коронавирусной инфекции правительство страны может предпринять более радикальные меры для уменьшения инфляции.

Библиографический список

1. Кривая Филлипса. Большая российская энциклопедия. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bigenc.ru/economics/text/2111741> (дата обращения: 04.12.2021)
2. Волокитина А.О. Моделирование кривой Филлипса для России // Вестник Челябинского государственного университета. – 2015. – №11 (366). Экономика. Вып. 49. – С. 130-135.
3. Большая Российская Энциклопедия. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bigenc.ru/economics/text/2111741> (дата обращения: 28.11.2021).
4. Уровень инфляции в России. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://xn----ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/> (дата обращения: 28.11.2021).
5. Рабочая сила, занятость и безработица в России. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13211> (дата обращения: 28.11.2021).
6. Уровень инфляции в России. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://xn----ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/> (дата обращения: 29.11.2021).
7. Хроника COVID-19 в 2020 году. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://tsargrad.tv/news/daty-cifry-sobytija-hronika-covid-19-v-2020-godu_310936 (дата обращения: 29.11.2021).

8. Труд на карантине: как пандемия повлияла на оценки российской безработицы (РБК). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/opinions/economics/23/06/2020/5ef06fef9a79478939a1e832> (дата обращения: 29.11.2021).

9. Уровень инфляции в России– [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://xn----ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/> (дата обращения: 29.11.2021).

10. Занятость и безработица в Российской Федерации в марте 2021 года. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/77.htm (дата обращения: 29.11.2021).

11. Безработица вернётся на доковидный уровень к концу года (Минтруд). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/04/08/865233-dokovidnii-uroven> (дата обращения: 29.11.2021).

PHILLIPS CURVE AND ITS PRACTICAL MEANING IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

E.K. Dmitrieva, Student

E.A. Pigareva, Student

Supervisor: E.A. Borkova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

St. Petersburg State University of Economics

(Russia, St. Petersburg)

***Abstract.** The Phillips Curve illustrates the impact of the COVID-19 pandemic on major macroeconomic issues such as unemployment and inflation. The relevance of the study lies in the fact that the Russian economy is undergoing a major transformation in the context of the pandemic, which requires a change in the way it is managed. The main objectives are to define the practical meaning of the Phillips curve for Russia to identify ways of regulating the economy by the government, as well as to study of the curve in the context of the pandemic.*

***Keywords:** inflation, unemployment, economic performance, Phillips curve, pandemic, COVID-19, inflation rate, unemployment rate, correlation.*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ ОЦЕНКИ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

В.С. Домнин, студент

А.К. Кучерявенко, студент

Научный руководитель: Е.В. Алексеева, канд. экон. наук, доцент

**Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-148-150

***Аннотация.** Оценка должностных лиц является важнейшим элементом прохождения службы в таможенных органах Российской Федерации и установлена в качестве обязательной нормы. В соответствии с законодательством должностные лица таможенных органов подлежат обязательной аттестации в целях определения уровня профессиональной подготовки и соответствия занимаемой должности. В статье проведен анализ действующей нормативно-правовой базы оценки должностных лиц таможенных органов, выявлены некоторые проблемы и сделан вывод о необходимости разработки единого подхода к правовому регулированию и организации оценки должностных лиц таможенных органов, что требует совершенствования в данной сфере.*

***Ключевые слова:** должностные лица, таможенные органы, аттестация, оценка, нормативно-правовые акты.*

Управление таможенной деятельностью в основном базируется на четком соблюдении правил и инструкций, которые прописаны в таможенном законодательстве и федеральных законах. Оценка эффективности отдельного работника упирается в анализ выполнения планов и поставленных задач. Данный факт приводит к сложности оценки эффективности. Одним из методов повышения эффективности деятельности можно считать аттестацию сотрудников таможенных органов.

Наибольшим недостатком системы аттестации сотрудников таможенных органов можно считать недостаточное законодательное регулирование вопроса. Можно отметить отсутствие единого нормативно – правового акта, который бы регулировал вопрос проведения аттестации на предмет соответствия работника занимаемой им должности. При этом ряд вопросов имеют отражение в нормативных правовых актах. Примечательным является и отсутствие закрепления вопроса аттестации в Трудовом кодексе РФ.

Актуальные нормативные акты не включают в себя четких критериев аттестации сотрудников таможенных органов. Согласно Приказу ФТС №1658 «Об

утверждении Положения о порядке проведения аттестации сотрудников таможенных органов Российской Федерации», аттестация должна быть проведена на заседании аттестационной комиссии в присутствии самого сотрудника. Сотрудник должен представить документы и сведения, а также устное сообщение. Допускаются вопросы со стороны комиссии. Цель проведения мероприятия – оценка профессиональной служебной деятельности сотрудника на основе определения его соответствия квалификационным требованиям должности.

В приказах ФТС России рассматривается вся система проведения аттестации должностными лицами таможенных органов. ФТС также утверждает и методики проведения аттестационных испытаний.

Приказом ФТС России от 9 августа 2018 г. № 1264 утверждена Методика проведения конкурсов на замещение вакантной должности федеральной государственной гражданской службы в таможенных органах Российской Федерации, а также порядок и сроки работы конкурсных комиссий для проведения конкурса на замещение вакантной должности федеральной государственной гражданской службы

в таможенных органах Российской Федерации. Методика конкретизирует методы и критерии оценки профессиональных и личностных качеств кандидатов при поступлении на службу, такие, как тестирование, индивидуальное собеседование, анкетирование, проведение групповых дискуссий и написание реферата по вопросам, связанным с выполнением должностных обязанностей по должности, на замещение которой претендуют кандидаты.

В целях совершенствования работы с кадрами, внедрения современных кадровых технологий, эффективного управления кадровым составом таможенных органов приказом ФТС России от 20 февраля 2018 г. № 232 утвержден порядок оценки профессиональной служебной деятельности должностных лиц таможенных органов Российской Федерации.

В 2020 году была продолжена работа по совершенствованию нормативной правовой базы. Подготовлено 13 нормативных и иных правовых актов ФТС России, регламентирующих проведения конкурсов, требования к кандидатам и прохождения службы (работы) должностными лицами и работниками таможенных органов и организаций, находящихся в ведении ФТС России, в том числе:

- внесены изменения в Положение о кадровом резерве таможенных органов Российской Федерации, определяющие порядок формирования кадрового резерва ФТС России, РТУ, таможенных и на таможенных постах (приказ ФТС России от 24 сентября 2020 г. № 15);

- проверка достоверности и полноты сведений, представляемых гражданами, претендующими на замещение государственных должностей Российской Федерации, и лицами, замещающими государственные должности Российской Федерации, и соблюдения ограничений лицами, замещающими государственные должности Российской Федерации (указ Президента Российской Федерации от 10 декабря 2020 г. № 778);

- внесены изменения в Перечень должностей сотрудников старшего начальствующего состава, среднего начальствующего состава авиационных подразделений таможенных органов Российской Федерации, соответствующих им предельных специальных званий и квалификационных требований, утвержденный (приказ ФТС России от 3 февраля 2020 г. № 1841)

- были признаны утратившими силу некоторые правовые акты ФТС России (приказ ФТС России от 16 января 2020 года № 34).

Нормативно-правовые акты, регулирующие аттестацию должностных лиц таможенных органов, имеют обособленную ценность в практике проведения аттестации: они содержат в себе нормы и уставы, помогающие облегчить и упростить условия проведения аттестации, а также способствующие верной оценке служебной деятельности каждого сотрудника.

Самый оптимальный путь развития нормативной правовой базы, заключается в унификации и разработке единого закона для должностных лиц, а так же избавление от устаревших законов.

Библиографический список

1. Алексеева Е.В., Ефремова М.Е. Некоторые аспекты совершенствования процедур аттестации персонала в таможенных органах // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. – 2019. – №13. – С. 84-86.
2. Алексеева Е.В., Захаров П.В. Особенности и проблемы управления персоналом в таможенных органах Российской Федерации // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 12-1 (58). – С. 15-17.
3. Алексеева Е.В., Маслов Е.Н. Исследование методов оценки личностно-профессионального развития кадров таможенных органов // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. – 2020. – №15. – С. 113-115.
4. Ахмедзянов Р.Р., Ключникова Е.В. Причины адаптации персонала в таможенных органах // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №3-1 (61). – С. 12-14.

5. Дорожкина Т.В., Гусакова А.А., Кондрашова И.В. Применение информационных подходов к кадровой работе в государственной инновационной структуре: таможенные органы // Вестник образовательного образования Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. – 2019. – №14. – С. 85-88.

6. Еременков М.Д. Некоторые аспекты оценки деятельности таможенных органов // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – № 4-2 (55). – С. 210-213.

7. Менеджмент. Учебное пособие // Н.Ю. Чаусов, О.А. Калугин и др. – Москва, 2014. – 496 с.

8. Непарко М.В., Шишлянников Д.А., Петреева Д.А. Показатели эффективности и качества государственного управления федеральными таможенными органами // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – №29 (3). – С. 257-260.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGULATORY FRAMEWORK FOR ASSESSING CUSTOMS OFFICIALS

V.S. Domnin, *Student*

A.K. Kucheryavenko, *Student*

Supervisor: *E.V. Alekseeva, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky

(Russia, Kaluga)

Abstract. *The assessment of officials is the most important element of service in the customs authorities of the Russian Federation and is established as a mandatory norm. In accordance with the legislation, customs officials are subject to mandatory certification in order to determine the level of professional training and compliance with their position. The article analyzes the current regulatory framework for assessing customs officials, identifies some problems and concludes that it is necessary to develop a unified approach to legal regulation and organization of evaluation of customs officials, which requires improvement in this area.*

Keywords: *officials, customs authorities, certification, evaluation, regulatory legal acts.*

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ РИСКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Н. Дырдонова, д-р экон. наук, доцент

В.В. Васильева, магистрант

Нижекамский химико-технологический институт ФГБОУ ВО «КНИТУ»
(Россия, г. Нижнекамск)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-151-154

Аннотация. В данной статье представлен методический подход к интегральной оценке уровня риска финансово-хозяйственной деятельности нефтехимического предприятия. Состав показателей, определяющих уровень риска, разделен на две группы. Первая группа характеризует ликвидность предприятия, а вторая – финансовую устойчивость. Методика апробирована на примере деятельности ПАО «Нижнекамскнефтехим». Представленный методический инструментарий является простым и достаточно универсальным, и может быть принят за основу исследования рисков потери платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий различных отраслей.

Ключевые слова: риск, ликвидность, финансовая устойчивость, интегральная оценка, класс.

Интегральный уровень риска финансово-хозяйственной деятельности нефтехимического предприятия показывает в общем виде изменения в размещении финансовых средств и их источники покрытия. Абсолютные показатели деятельности нефтехимического предприятия показывают положительный финансовый результат, а заранее спрогнозированный и нейтрализованный риск позволит увеличить их абсолютную величину. Увеличение абсолютных показателей прибыльности образует финансовую основу для самофинансирования, развитого производства, устранения затруднений материального, социального характера деятельности предприятия. Все это и определяет актуальность и значимость выбранной темы исследования. В данный момент в экономических изданиях применяются различные методики и разработки, причастные к управлению, учету и анализу рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятия. К работам этого направления относятся разработки таких экономистов как Крейнина М.Н. [1], Лапченко Д.А. [2], Ковалев П.П. [3], Вяткин В.Н. [4], Балабанов И.Т. [5], Шеремет А.Д. [6] и других. Все эти работы имеют большую теоретическую и практическую значимость и являются основанием для создания методов

управления рисками нефтехимических предприятий, позволяющие улучшить их экономическую результативность. Тем не менее, отсутствует единый и универсальный методический подход к прогнозированию и регулированию интегрального (общего, суммарного) уровня риска финансово-хозяйственной деятельности нефтехимического предприятия. Обозначенное упущение, несомненно, требует доработки.

Предлагаемая методика интегральной оценки уровня риска финансово-хозяйственной деятельности нефтехимического предприятия будет включать следующие этапы:

– первый этап – оценка рисков по относительным показателям ликвидности и финансовой устойчивости;

– второй этап – интегральный анализ и определение общего уровня риска финансово-хозяйственной деятельности (и класса финансового состояния) предприятия.

Опустим описание первого этапа, поскольку он ничем не отличается от традиционного, общепринятого анализа показателей ликвидности и финансовой устойчивости [7-9] и перейдем ко второму этапу. Итак, на этом этапе, общий, интегральный уровень риска финансово-хозяйственной деятельности нефтехимического предпри-

ятия будет определяться по шести относительным показателя – трем показателям ликвидности и трем показателям финансовой устойчивости (табл. 1).

Таблица 1. Состав показателей, определяющих интегральный уровень риска финансово-хозяйственной деятельности нефтехимического предприятия

Относительные показатели	Обозначение	Рейтинг показателя	Критерий		Условия снижения критерия
			высший	низший	
Коэффициент абсолютной ликвидности	L1	20	0,5 и выше – 20 баллов	Менее 0,1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается 4 балла
Коэффициент срочной ликвидности	L2	18	1,5 и выше – 18 баллов	Менее 1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 1,5 снимается по 3 балла
Коэффициент текущей ликвидности	L3	16,5	2 и выше – 16,5 балла	Менее 1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 2 снимается по 1,5 балла
Коэффициент финансовой независимости	U1	17	0,5 и выше – 17 баллов	Менее 0,4 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 0,8 балла
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	U2	15	0,5 и выше – 15 баллов	Менее 0,1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 3 балла
Коэффициент самофинансирования	U3	13,5	0,8 и выше – 13,5 балла	Менее 0,5 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,8 снимается по 2,5 балла

В классификации деятельности нефтехимических предприятий по уровню риска описывается сущность методики комплексной (интегральной) оценки финансового состояния компании [10, 11]. В зави-

симости от количества набранных баллов (по каждому из представленных в таблице 1 показателей), определяется класс финансового состояния нефтехимического предприятия по уровню риска (табл. 2).

Таблица 2. Классификация деятельности нефтехимических предприятий по уровню риска

Класс	Количество баллов	Характеристика деятельности	Уровень риска
Первый	97-100	Абсолютная платежеспособность и финансовая устойчивость	Безрисковая зона
Второй	67-96	Нормальное финансовое состояние. Большинство показателей ликвидности и платежеспособности соответствует оптимальным значениям	Безрисковая зона
Третий	37-66	Среднее финансовое состояние. Показатели ликвидности и платежеспособности на грани допустимого минимума	Зона допустимого риска
Четвертый	11-36	Неустойчивое финансовое состояние. Платежеспособность и финансовая устойчивость ниже допустимого минимума	Зона критического риска
Пятый	0-10	Кризисное финансовое состояние. Предприятие неплатежеспособно и финансово неустойчиво	Зона катастрофического риска

Следуя вышеописанному алгоритму оценки, определим интегральный уровень риска финансово-хозяйственной деятельности нефтехимического предприятия –

ПАО «Нижнекамскнефтехим» [12]. Для этого представим необходимые для анализа показатели (рассчитанные за 2018-2020 гг.) в таблице 3.

Таблица 3. Интегральная оценка уровня риска деятельности ПАО «Нижнекамскнефтехим» за 2018-2020 гг.

Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Фактическое значение	Количество баллов	Фактическое значение	Количество баллов	Фактическое значение	Количество баллов
L1	3,25	20	2,58	20	1,36	20
L2	5,31	18	3,67	18	1,92	18
L3	6,74	16,5	5,03	16,5	2,90	16,5
U1	0,74	17	0,66	17	0,50	17
U2	0,42	12	-0,10	0	-0,86	0
U3	2,83	13,5	1,95	13,5	0,99	13,5
Итого	–	97	–	85	–	85
Класс		Первый		Второй		Второй
Уровень риска	Безрисковая зона					

На основе данных, представленных в таблице 3 можно сделать следующие выводы. Значения показателя абсолютной ликвидности (L1) за исследуемый период указывают на высокую платежеспособность предприятия. И хотя показатель за весь исследуемый период 2018-2020 гг. снижается, предприятие все также обладает высокой абсолютной платежеспособностью. Значения показателя срочной ликвидности (L2) соответствуют нормативному значению и свидетельствует о том, что у предприятия не существуют трудности в покрытии текущих обязательств. Значения показателя текущей ликвидности (L3) за исследуемый период выше рекомендуемого диапазона, говорит об отсутствии финансового риска у предприятия, и оно в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Коэффициент финансовой независимости (U1) имеет отрицательную динамику, но соответствует нормативному значению – это указывает на укрепление финансовой независимости. Коэффициенты самофинансирования (U3) за анализируемый период соответствуют нормативу – это указывает на возможность покрытия ПАО «Нижнекамскнефтехим» собственным капиталом заемных средств. Значение коэффициента обеспеченности собственными средствами (U2) соответствует нормативному только в 2018 году, которое указывает на достаточное обеспечение собственными средствами. В 2019-2020 гг. показатель снижается до отрицательного значения – -0,10 (в 2019 год) и -0,86 (в 2020 году), что является отрицательной динамикой и указывает на недостаточность обеспечения собственными средствами.

Сопоставим полученные баллы с классом рискованности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Итак, исходя из данных таблицы 3, в 2018 году деятельность ПАО «Нижнекамскнефтехим» и интегральный уровень риска соответствовал 1-му классу (97 баллов). То есть предприятие в 2018 году было абсолютно платежеспособно и обладало абсолютной финансовой устойчивостью. У него была сформирована рациональная структура капитала, предприятие в 2018 году было прибыльно. В 2019 и 2020 году деятельность ПАО «Нижнекамскнефтехим» и интегральный уровень риска соответствовал 2-му классу (85 баллов). В эти два года у предприятия было нормальное финансовое состояние. Относительные показатели ликвидности (L1, L2, L3) и финансовой устойчивости (U1 и U3) соответствуют нормативным (оптимальным) значениям, кроме показателя U2 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, этот показатель не соответствует нормативному значению и имел величину ниже 0. Тем не менее, в 2019-2020 гг. предприятие было рентабельным.

Таким образом, за весь исследуемый период, исходя из итогов интегральной оценки уровня риска деятельности ПАО «Нижнекамскнефтехим», предприятие находится в безрисковой зоне. Представленный методический подход является универсальным и может быть использован для оценки рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий других отраслей.

Библиографический список

1. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 303 с.
2. Лапченко Д.А. Оценка и управление экономическим риском: теория и практика. – М.: Амалфея, 2007. – 148 с.
3. Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 304 с.
4. Вяткин В.Н. Риск-менеджмент: учебник / В.Н. Вяткин, В.А. Гамза, Ф.В. Маевский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2018. – 365 с.
5. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 525 с.
6. Шеремет А.Д., Козельцева Е.А. Финансовый анализ: учебно-методическое пособие. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. – 200 с.
7. Дырдонова А.Н. Экономическая эффективность кластерных образований в регионе: методологический подход // Научное обозрение. – 2015. – №7. – С. 331-334.
8. Фомин Н.Ю., Ломова Э.Н. Методика анализа экономического потенциала промышленного предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №4. – С. 153-156.
9. Фомин Н.Ю., Шинкевич А.И. Моделирование технико-экономических показателей территориально производственных кластеров на основе стохастического факторного анализа // Научное обозрение. – 2017. – №15. – С. 119-121.
10. Дырдонова А.Н., Стародубова А.А., Андреева Е.С. Формирование инновационной системы региона на основе кластерного развития экономики // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – Т. 15. – № 17. – С. 246-250.
11. Агеева Е.П., Дырдонова А.Н. Проблемы трансфера технологий в России. – Вестник Казанского технологического университета. – 2014. – Т. 17. – № 13. – С. 379-382.
12. Официальный сайт АО «Нижнекамскнефтехим». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nknh.ru/>.

INTEGRAL ASSESSMENT OF THE RISK LEVEL OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF A PETROCHEMICAL ENTERPRISE

A.N. Dyrdonova, *Doctor of Economic Sciences, Associate Professor*

V.V. Vasilieva, *Graduate Student*

Nizhnekamsk Institute of Chemical Technology Kazan National Research Technological University

(Russia, Nizhnekamsk)

Abstract. *This article presents a methodological approach to the integral assessment of the level of risk of financial and economic activities of a petrochemical enterprise. The composition of indicators that determine the level of risk is divided into two groups. The first group characterizes the liquidity of the enterprise, and the second - the financial stability. The technique has been tested on the example of the activities of PJSC "Nizhnekamskneftkhim". The presented methodological toolkit is simple and fairly universal, and can be taken as a basis for studying the risks of loss of solvency and financial stability of enterprises in various industries.*

Keywords: *risk, liquidity, financial stability, integral assessment, class.*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ ПОДСОЛНЕЧНИКА КОНДИТЕРСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

С.В. Жаркова, *д-р с.-х. наук, доцент*
 Алтайский государственный аграрный университет
 (Россия, г. Барнаул)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-155-157

Аннотация. В статье представлены результаты исследования эффективности производства сортов и гибрида подсолнечника в условиях Рубцовско-Алейской степи Алтайского края. Исследования были проведены в 2020-2021 гг. Результаты расчёта экономической эффективности показали, что максимальная в опыте прибыль была получена на сорте Джин М – 42822,1 руб./га. Рентабельность, превышающую 100% показали сорт Джин М с показателем 122,1% и гибрид LG 5377 – 110,8%, рентабельность стандарта – 88,1%.

Ключевые слова: подсолнечник, сорт, гибрид, урожайность, прибыль, себестоимость, рентабельность, эффективность.

Во многих регионах России, с развитым сельскохозяйственным производством, в том числе и в Алтайском крае, подсолнечник относится к доходным культурам. Это ценная масличная культура, повышение продуктивности которой способствует решению проблем производства продуктов питания населения страны, усиливает кормовую базу отрасли животноводства, рентабельность сельскохозяйственного производства значительно увеличивается [1].

Расчёт экономической эффективности производственного процесса в сельскохозяйственном предприятии очень важен для понятия причин её повышения или снижения. К повышению эффективности производства стремятся все производители продукции. Это возможно делать многими способами, например, внедряя новую технологию производства или её элементы. Для сельскохозяйственного производства это могут быть сорта, новые препараты, средства защиты и т.д.

Для более эффективного внедрения новшеств в производство необходимо их апробировать на каких-то небольших производствах. Экономическая эффективность агротехнических мероприятий определяется путем сопоставления полученного результата (эффекта) от проведения мероприятий с затратами, обусловившими его, или с применяемыми ресурсами [1, 2, 5].

Цель нашего исследования – сравнить эффективность возделывания сортов и гибрида подсолнечника кондитерского направления в условиях степной зоны.

Исследования проводили на производственных посевах КФХ Хворов В.В., которое расположено в юго-западной части Алтайского края, на южной окраине Алейской степи. Сроки проведения исследований 2020-2021 гг. Сумма осадков различна по годам и в среднем изменяется от 120 до 370 мм. Максимум осадков приходится на летний период. Основными почвами являются черноземы обыкновенные и выщелоченные.

Для выполнения поставленной цели нами был заложен полевой опыт. Работы проводили согласно методическим указаниям [3, 4]. В качестве объектов исследования было взято 7 образцов: шесть сортов – Алтай, Джин М, Савинка, Нк РОКИ, Алей, Мартин и гибрид LG 5377. Схема посева 70х40 см с густотой стояния растений 33-35 тыс.шт/га. Площадь учётной делянки – 25 м², повторность трехкратная.

Результаты исследований.

Экономическую эффективность возделывания подсолнечника рассчитывали по технологическим картам на основании фактического объема выполненных работ и прямых затрат. При расчётах и дальнейшем анализе результатов использовали экономические показатели: цена получен-

ной продукции (руб./т), материально-денежные затраты на 1 га, (руб.), чистый доход с 1 га, (руб.), полученный уровень

рентабельности (%) и себестоимость выращивания 1 тонны маслосемян (рублей) [4, 5].

Таблица. Экономическая эффективность возделывания подсолнечника

Варианты	Ур-ть, т/га	Цена, руб./т	Стоимость семян с 1 га, руб.	Материально-денежные затраты на 1га, руб.	Чистый доход с 1га, руб.	Уровень рентабельности, %	Себестоимость 1 т семян, руб.
Алтай,ст	1,6	41000	65600	34884,1	30715,9	88,1	21802,5
Джин М	2,0	41000	77900	35077,9	42822,1	122,1	18462,0
Мартин	1,6	41000	65600	34884,1	30715,9	88,1	21802,5
Савинка	1,7	41000	67650	34916,36	32733,6	93,7	21161,4
Нк РОКИ	1,7	41000	67650	34916,36	32733,6	93,7	21161,4
Алей	1,4	41000	57400	34754,83	22645,2	65,2	24824,9
LG 5377	1,8	41000	73800	35013,3	38786,7	110,8	19451,8

Максимальные затраты при производстве каждого образца были сделаны на закупку семенного материала – 720000 рублей, также значительные затраты были произведены на ГСМ – 264000 и оплату труда и т.д. (расчёты по технологической карте на 100 га). На сорте Джин М с максимальной урожайностью в опыте – 2,0 т/га была получена наименьшая себестоимость семян – 18462,0 руб. за 1 тонну.

Максимальная в опыте прибыль была получена на сорте Джин М – 42822,1

руб./га, чуть ниже данный показатель у гибрида LG 5377 – 38786,7 руб./га.

Таким образом, результаты расчёта экономической эффективности показали, что в условиях Рубцовско-Алейской степи рентабельность превышающую 100% показали сорт Джин М с рентабельностью 122,1% и гибрид LG 5377 – 110,8%, при самой наименьшей себестоимости выращивания 1 тонны маслосемян, соответственно 18462,0 и 19451,8 рублей в среднем за два года исследований. Рентабельность стандарта – 88,1%.

Библиографический список

1. Жаркова С.В. Оценка сортов подсолнечника крупноплодного кондитерского и масличного направлений по урожайности в условиях Алтайского края / С.В. Жаркова, С.Л. Моисеев // Перспективные технологии в области производства, хранения и переработки продукции растениеводства: Сб. мат. VIII межд. дистанц. науч.-практ. конф. мол. уч., 20 августа – 20 сентября 2018 г., Краснодар: ФГБНУ СКФНЦСВВ, 2018. – С. 16-21.
2. Пустовойт В.С. Подсолнечник: монография. – М.: Колос, 1975. – 590 с.
3. Методика государственного сортоиспытания сельскохозяйственных культур. – М.: Колос, 1971. – Вып. 1-3. – 719 с.
4. Методика определения экономической эффективности технологий и сельскохозяйственной техники. Аграрная наука / ВНИИЭСХ. – М., – 1998.- 220 с.
5. Справочник экономиста аграрного производства / Е.Ф. Заворотин и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – Саратов: Приволж. изд-во, 2012. – 348 с.

THE EFFECTIVENESS OF SUNFLOWER CULTIVATION IN THE CONFECTIONERY DIRECTION

S.V. Zharkova, *Doctor of Agricultural Sciences, Associate Professor*
Altai State Agricultural University
(Russia, Barnaul)

***Abstract.** The article presents the results of a study of the efficiency of sunflower varieties and hybrid production in the conditions of the Rubtsovo-Aleyskaya steppe of the Altai Territory. The studies were conducted in 2020-2021. The results of the calculation of economic efficiency showed that the maximum profit in the experiment was obtained on the Gin M variety - 42822.1 rubles/ha. The profitability exceeding 100% was shown by the Gin M variety with an indicator of 122.1% and the LG 5377 hybrid - 110.8%, the profitability of the standard - 88.1%.*

***Keywords:** sunflower, variety, hybrid, yield, profit, cost, profitability, efficiency.*

ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕЖИМОВ В УСЛОВИЯХ ПОВСЕМЕСТНОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ

В.А. Зайцева, студент

С.Я. Кошокова, канд. ист. наук, доцент

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-158-161

Аннотация. В настоящее время в области развития политических режимов науке и информационным технологиям уделяется большое внимание. В статье исследованы политико-технологические отношения в цифровой экономике. Выявлены характеристики политико-технологических отношений в цифровой экономике.

Ключевые слова: политический режим, повсеместная цифровизация, информатизация, цифровая экономика, информационные технологии.

Политический режим – это концепция с богатым содержанием, рассматриваемая с разных точек зрения, включая следующее основное содержание [2]:

Во-первых, с общей точки зрения политический режим понимается как содержание и способ организации и функционирования политической системы страны с упором на государство. Соответственно, политический режим включает в себя множество компонентов, таких как точки зрения, идеи, линии, обязательства, политика, законы, методы организации и функционирования политической системы.

Во-вторых, с точки зрения системной структуры политический режим является неотъемлемой частью социальной системы. В этой структуре политический режим – это система институтов (государство, правящая политическая партия и социально-политические организации) и система взаимоотношений в политическом поле. Соответственно, типу государства соответствует тип политической системы с общим характером и характеристиками, и в то же время политический режим каждой страны в одном и том же государстве также имеет свои особенности, в зависимости от типа государства [4].

В-третьих, с точки зрения методов организации и осуществления государственной власти политический режим – это совокупность методов и мер организации и осуществления государственной власти.

Эти методы, способы и меры отражают характер политического режима.

В-четвертых, с правовой точки зрения в целом политический режим – это политический институт. Здесь понятие института используется в узком смысле применительно к политической сфере.

В конституционном праве как отрасли права и специализированной юридической науке понятие политики следует рассматривать в основном с правовой точки зрения, принимая во внимание положение, роль и правовые ценности. Особые конституционные полномочия по регулированию существования политического режима. Соответственно, понятие политического режима можно понять с точки зрения конституционного права следующим образом: политический режим – это совокупность принципов и норм конституционного права для определения и регулирования вопросов, касающихся национального суверенитета, природы и цели государства, об организации и осуществлении государственной власти и власти народа, об организации и функционировании системы, политической системе и политике внутренних и внешних изменений.

В связи с особым характером и важностью политического режима для развития общества на современном этапе развития в период цифровой трансформации остро встает вопрос реализации информационных технологий в сфере политических отношений. Информационные технологии

(ИТ - технологии) – это термин, который включает программное обеспечение, интернет-сети, компьютерные системы, используемые для распределения и обработки данных, обмена, хранения и использования информации в различных формах. Это использование современных технологий для создания, обработки, передачи информации, хранения и использования информации.

Все технологии являются политическими, они воплощают в себе социальные желания и компромиссы, воплощенные в процессе разработки и внедрения. Технологии и общества рефлекторно формируют друг друга, общество – продукт технологий, так же как технологии – продукты собственного производства общества [3].

Технологическая и политическая диалектическая взаимосвязь указывает на то, что этический фактор занимает особое место в Четвертой промышленной революции, этика информационных технологий подчеркивается в большинстве национальных стратегий. Развитие цифровой экономики является одним из важных достижений в развитии современной экономической системы.

Развитие цифровой экономики – это использование цифровых технологий и данных для создания новых бизнес-моделей, создания цифровых продуктов и услуг или поддержки предоставления цифровых услуг для бизнеса с конвергенцией широкого спектра технологий. В цифровой экономике предприятия будут внедрять инновации в производственные и бизнес-процессы в экосистемную модель, связывая производство, торговлю с целью повышения производительности труда. Мобильные технологии меняют образ жизни и работы людей, предоставляя им новые возможности. Информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) являются основой и ядром цифровой трансформации.

В последние годы широкое развитие Интернета и различных сервисов, таких как социальные сети, блоги стали эффективными инструментами для распространения и обмена информацией. Как утилита, доступная в Интернете, социальные се-

ти становятся все более популярными и разнообразными как по форме, так и по количеству, с большим охватом пользователей социальные сети практически устранили географические барьеры. Когда каждый человек во всем мире при использовании социальных сетей, они могут связываться и обмениваться информацией друг с другом. С функциями простого подключения, взаимодействия через различные приложения и анонимности людей, использующих социальные сети – социальные сети стали многогранным каналом пропаганды.

Выдающиеся новости в стране и мире постоянно обновляются, чтобы привлечь больше людей, а информация в социальных сетях часто бывает мгновенной, имеет высокую скорость распространения и влияет на определенное количество людей, получающих доступ к информации. Информация в социальных сетях также персонализирована, каждый человек будет иметь доступ к той информации, которая его больше всего интересует.

Именно вышеупомянутое развитие и характеристики Интернета в целом и социальных сетей в частности создают возможности, а также создают проблемы для политических режимов. Киберпространство не ограничено в пространстве, оно интегрировано с функциями мультимедиа и работы с несколькими источниками. Отсюда прямое воздействие меняет восприятие и поведение каждого человека. Нельзя отрицать положительные аспекты, которые приносит Интернет в развитие политических коммуникаций [5]:

Во-первых, социальные сети играют все более важную роль в укреплении доверия общественности к руководству партии, государства и администрации правительства. Раньше, когда Интернет не был развит, доступ к информации и новостям, касающимся партии и государства, был в основном односторонним, с небольшим взаимодействием между партией, государством и общественностью. Но в последние годы с развитием Интернета и социальных сетей партия и государство осознали важность Интернета в пропаганде партийной

идеологии, а также в сокращении разрыва между правительством и народом.

Во-вторых: с помощью Интернета люди улучшают и развивают осведомленность, мышление и жизненные навыки. Интернет дает пользователям обширные знания обо всех сферах общественной жизни. Благодаря простому подходу пользователи могут легко получить доступ к информации в интересующей области.

В-третьих: социальные сети вносят позитивный вклад в развитие культуры общества. Культура социальных сетей является частью культуры сообщества и оказывает все большее влияние на культуру сообщества.

В-четвертых: через Интернет продвигается процесс международной интеграции в сфере культуры. Теперь культура может быть известна международным друзьям через сайты социальных сетей, такие как Facebook, Youtube и т. д., создавая возможности для культурного обмена, продвигая туризм и продвигая отношения между странами. Через Интернет партия и государство могут распространять в мире информацию о стране и в то же время опровергать ложные взгляды, утверждая национальный суверенитет перед всем миром.

В сложной эпидемической ситуации Интернет еще более ясно показал свою роль в качестве эффективного пропагандистского канала для распространения идеологии партии и линии партии и государства, а также отстаивания ценностей политического режима. Это благоприятное время в период, когда партия и народ объединяются для борьбы с эпидемией, чтобы защитить здоровье общества.

Однако есть и некоторые специфические негативные факторы: Интернет стал

ведущим инструментом, который «враждебные» силы могут использовать для саботажа идеологии, фабрикация и искажения истории. Интернет – технологии увеличивают риск раскрытия государственной тайны через Интернет. Многие люди имеют привычку делиться информацией через социальные сети, вводить личную информацию на незащищенные веб-сайты, а не только использовать средства связи через социальные сети для обмена рабочей информацией [1].

В целом же систематизация способов и методов использования цифровых технологий политическими акторами и государством как наиболее значимым среди них позволяет увидеть целый спектр направлений или граней, по которым можно наблюдать трансформацию соответствующих социальных отношений и формирование дискурса цифровой политики. Политический Интернет занимает особое место в общей совокупности интернет-коммуникации. Он связан с вопросами идеологии (политической, экономической, культурной жизни, международных отношений и пр.) и призван информировать, разъяснять и оценивать, способствовать формированию мировоззрения и убеждений. Представленность информационных ресурсов политического Интернета достаточно широка и непрерывно увеличивается. Это сайты органов власти и ее представителей; сайты политических партий и политических направлений; персональные сайты политических деятелей различного уровня; информационно-аналитические политические сайты; блоги государственных и политических деятелей; политическая реклама, новостные ленты и СМИ; сайты предвыборных кампаний и др.

Библиографический список

1. Алейников А.В., Милецкий В.П., Пименов Н.П., Стребков А.И. Феномен «фейк-ньюс» и трансформация информационных стратегий в цифровом обществе // Научно-техническая информация. Серия 1: Организация и методика информационной работы. – 2019. – № 6. – С. 1-7.
2. Володенков С.В. Total Data как феномен формирования политической постреальности // Вестник Омского университета. Серия «Исторические науки». – 2017. – №3 (15). – С. 409-415.
3. Володенков С.В. Особенности интернета как современного пространства политических коммуникаций // PolitBook. – 2018. – № 3. – С. 6-21.

4. Ежов Д.А. Политическая семантика интернет-мема // Власть. – 2019. – №3. – С. 68-73.
5. Крикун К.С., Могылдя Д.В., Ольховская А.А. Право, мораль и политика: проблемы взаимовлияния и конфликта / Образование. Культура. Общество. сборник избранных статей по материалам Международной научной конференции. – Санкт-Петербург, 2020. – С. 30-32.

FEATURES OF MODELS IN THE CONTEXT OF WIDESPREAD DIGITALIZATION

V.A. Zaitseva, *Student*

S. Koshokova, *Candidate of Historical Sciences, Associate Professor*

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin

(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** At present, much attention is paid to science and information technologies in the development of political regimes. The article explores the political and technological relations in the digital economy. The characteristics of political and technological relations in the digital economy are revealed.*

***Keywords:** political regime, ubiquitous digitalization, informatization, digital economy, information technology.*

ВОЗМОЖНОСТИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ПОСТРОЕНИИ ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА ОТ МОШЕННИЧЕСТВА

Н.Ю. Изварина, канд. экон. наук, доцент

М.А. Саленко, студент

К.Д. Куршубадзе, студент

А.С. Буценко, студент

Донской государственный технический университет
(Россия, г. Ростов-на-Дону)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-162-165

Аннотация. В статье рассматривается значение системы экономической безопасности при построении защиты компании от мошенничества. Систематизированы обстоятельства, указывающие на возможные недобросовестные действия в отношении объектов собственности, принадлежащих компании. Представлены требования к системе корпоративной защиты, формируемой в целях защиты бизнеса от мошенничества. Для использования в системе экономической безопасности предложен комплекс организационных мер по предупреждению корпоративного мошенничества.

Ключевые слова: мошенничество, корпоративное мошенничество, безопасность бизнеса, экономическая безопасность бизнес-единицы.

Для обеспечения экономической безопасности бизнеса необходимо поддерживать высокий уровень корпоративной защиты от мошенничества. Решение этого вопроса позволяет не только повысить эффективность компаний и снизить их расходы, но и уменьшить общий коррупционный фон в масштабах государства. Эта задача обуславливает необходимость проведения соответствующих организационно-распорядительных мероприятий собственниками и менеджментом в целях поддержания проактивного и реактивного воздействия в системе экономической без-

опасности компании, а также вовлечения в эти процессы не только контрольных подразделений компании, но и экспертов в сфере управления персоналом, юристов, независимых аудиторов.

Мошенничество относится к категории преступлений против собственности, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права на пользования, владения и распоряжения [2]. Обстоятельства, указывающие на возможные недобросовестные действия в отношении указанных объектов собственности, представлены рисунком 1.

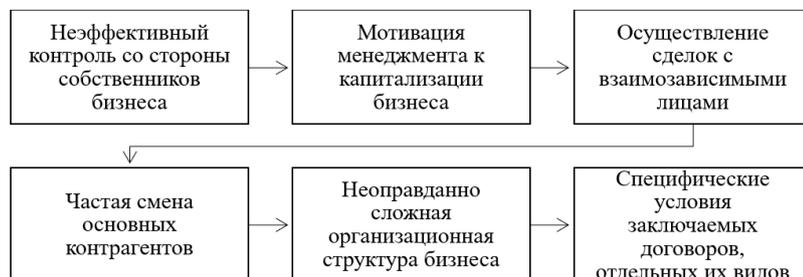


Рис. 1. Обстоятельства, указывающие на возможные недобросовестные действия

Представленные данными рисунка 1 обстоятельства, указывающие на возможные недобросовестные действия, включают следующие компоненты:

- неэффективный контроль за руководством со стороны собственников бизнеса, то есть ситуация, когда большие полномочия руководства не уравниваются

средствами контроля со стороны владельцев бизнеса;

- мотивация менеджмента к повышению стоимости компании, что увеличивает вероятность мошенничества с отчетностью в целях ее приукрашивания и влияния на котировки акций;

- осуществление сделок с взаимозависимыми лицами, специально созданными компаниями (договоров аренды, займа, участия в капитале, инвестирования, лизинга, посреднических операций, факторинга, простого товарищества, безвозмездной передачи имущества в собственность или в пользование, аутсорсинга), что может использоваться руководством организации как для вывода прибыли или активов в собственных интересах, так и для вывода убытков и долгов в целях приукрашивания отчетности;

- частая смена основных контрагентов (поставщиков, покупателей, сторонних организаций, оказывающих услуги и др.), что может быть следствием заключения сделок с фирмами-однодневками, используемыми в мошеннических целях;

- неоправданно сложная организационная структура бизнеса, разветвленная фи-

лиальная сеть и большое количество дочерних и зависимых обществ приводит к тому, что финансовые результаты, активы, обязательства могут перемещаться между участниками группы, что повышает вероятность мошенничества;

- специфические условия заключаемых договоров, предусматривающие, в частности, отсрочку платежей на длительный срок, отсутствие ответственности покупателя за просрочку оплаты, использование векселей в счет оплаты неритмичный или разовый характер совершаемых операций, осуществление убыточных или аномально прибыльных операций.

Избежать появления каких-либо признаков мошенничества и недобросовестных действий призвана эффективно функционирующая система корпоративной защиты, реализуемая в работе отдела экономической безопасности, задача по формированию которого возлагается на собственников бизнеса и руководство [1]. Основные требования, предъявляемые к данной системе, могут быть представлены данными рисунка 2.

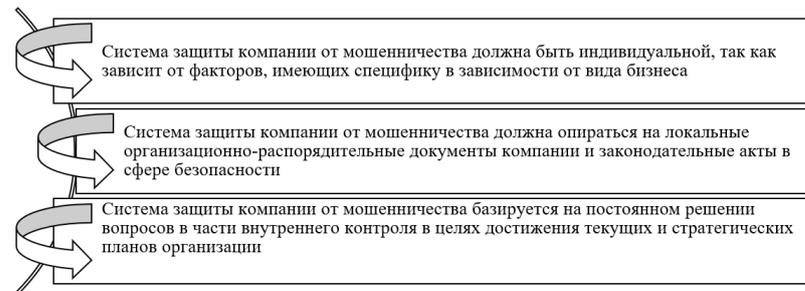


Рис. 2. Требования, предъявляемые к системе защиты компании от мошенничества

Система защиты компании от мошенничества, сформированная исходя из требований, представленных данными рисунка 2, органически дополняющая защищенность компании от внутренних угроз экономического характера включает комплекс организационных мероприятий и начинается с формирования благоприятного кли-

мата в компании для стабильного ведения бизнеса путем выработки корпоративной политики и нетерпимого отношения сотрудников к мошенничеству [3]. Использование комплекса организационных мер по предупреждению корпоративного мошенничества включает процедуры, представленные данными рисунка 3.



Рис. 3. Комплекс организационных мер по предупреждению корпоративного мошенничества

Использование в системе экономической безопасности комплекса организационных мер по предупреждению корпоративного мошенничества, представленных на рисунке 3, представляет собой современный и действенный механизм превентивных профилактических работ, а значение их системного проведения выступает информационным базисом защиты.

Так как мошенничество всегда скрыто, необходимо тщательно рассматривать всю полученную информацию при выполнении процедур по оценке рисков мошенничества в бизнес-процессах и регулярно проводить их мониторинг [4]. При этом идентификация источников возникновения фактов мошенничества является актуальным направлением в работе руководства и собственников компании.

Для защиты бизнеса от рисковых компонентов, связанных со случаями мошен-

ничества необходимо организовать действенную систему экономической безопасности хозяйствующего субъекта используя системный подход, максимально точно способствующий принятию управленческих решений. Субъектами такой системы могут быть как внутренние специалисты, сотрудники отдела безопасности, так и независимые внешние специалисты, целью работы которых является профессиональное суждение о наличии фактов нарушения персоналом и менеджментом компании действующего законодательства, а также внутренних локальных нормативно-правовых актов проверяемой компании, выявление злоупотреблений указанных лиц своими полномочиями, вовлечения в коррупционные схемы, включая рекомендации по осуществлению мер реагирования и предотвращения рисков мошенничества.

Библиографический список

1. Изварина Н.Ю. Построение системы корпоративной экономической безопасности / Н.Ю. Изварина, К.В. Климина, И.А. Ли // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 11-2 (69). – С. 26-28.
2. Изварина Н.Ю. Корпоративные мошенничества как угроза экономической безопасности хозяйствующих субъектов / Н.Ю. Изварина, К.В. Климина, Я.А. Рябова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №10-1 (68). – С. 145-147.
3. Макаренко С.А. Корпоративное мошенничество как угроза экономической безопасности компании / С.А. Макаренко, В.В. Филиппова // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 11 (124). – С. 763-767.
4. Парушина Н.В. Современное состояние корпоративного мошенничества как угрозы экономической безопасности хозяйствующих субъектов / Н.В. Парушина, А.И. Самойлова, Ю.А. Свиридонова // Научные Записки ОрелГИЭТ. – 2020. – №4 (36). – С. 5-10.

**THE POSSIBILITIES OF THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM IN BUILDING
BUSINESS PROTECTION AGAINST FRAUD**

N.Yu. Izvarina, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.A. Salenko, *Student*

K.D. Kurshbadze, *Student*

A.S. Butsenko, *Student*

Don State Technical University

(Russia, Rostov-on-Don)

***Abstract.** The article discusses the importance of the economic security system in building a company's protection against fraud. The circumstances indicating possible unfair actions in relation to the objects of property belonging to the company are systematized. The requirements for the corporate protection system formed in order to protect business from fraud are presented. A set of organizational measures to prevent corporate fraud is proposed for use in the economic security system.*

***Keywords:** fraud, corporate fraud, business security, economic security of a business unit.*

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ГАЗОВЫХ ОТОПИТЕЛЬНЫХ ПРИБОРОВ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

А.Н. Карагадян, студент

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта
(Россия, г. Калининград)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-166-170

Аннотация. В статье производится анализ рынка индивидуальных отопительных приборов в Калининградской области. Рассматриваются объёмы рынка и факторы, влияющие на изменение предпочтений потребителей в покупке индивидуальных газовых отопительных приборов. Оценивается объем рынка газовых котлов в Калининградской области. Краткий обзор компаний в Калининграде. Производится анализ основных поставщиков и марки оборудования. Исследуется динамика рынка, а также определяются факторы, влияющие на данные процессы.

Ключевые слова: котелковое оборудование, рынок двухконтурных котлов, пост продажный сервис, маркетинг отопительных приборов.

В Калининградской области существуют различные предприятия, которые осуществляют работы по поставке котелкового оборудования. Компания «Контуртерм» основана в 1993 году. Основная специализация – комплектация и поставка оборудования для котельных, промышленных и бытовых систем отопления, водоснабжения, водоподготовки, водоотведения, вентиляции и кондиционирования. В структу-

ре компании выделяется два Инженерно-торговых центра общей площадью свыше 4000 кв. метров, логистический комплекс с собственным автопарком, фирменный сервисный центр. Деятельность компании охватывает весь комплекс инженерно-технических процессов: от комплектации объектов необходимым оборудованием и материалами до монтажа и сервисного обслуживания [1].

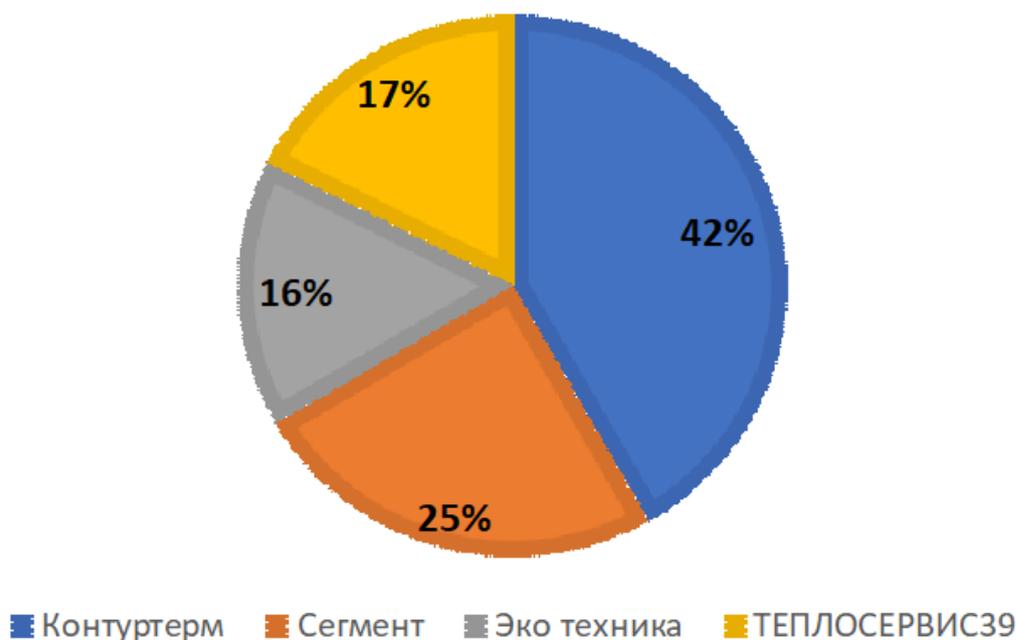


Рис. 1. Доля компаний, поставляющих газы котлы на рынке Калининградскую область

Значительную долю рынка занимает также группа компаний «Сегмент» (рис. 1). Компания основана 22 марта 2005 года группой профессионалов с целью оказания качественных услуг проектирования, строительства и монтажа наружных и внутренних систем газоснабжения на всей территории Калининградской области. Главным направлением деятельности Группы компаний Сегмент является газификация объектов природным газом [2].

Значительна роль также и компании ООО «Экотехника». Она успешно ведет свою деятельность с 2001 года, предоставляя услуги по поставке оборудования и производству работ в многоквартирных, административных и частных домах [3]. Основная деятельность – отопление, водоснабжение, водоотведение, вентиляция, кондиционирование, электромонтажные работы, системы автоматики, пожаротушение, диспетчеризация, монтаж внутренних и наружных инженерных сетей.

Таблица 1. Динамика поставки двухконтурных газовых котлов в Калининградской области в 2021 г.

Компании которые реализуют	Название котлов	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Кол-во в год
Контуртерм	Buderus	787	547	375	479	2 188
	Ariston	778	509	302	408	1 997
	Viessmann	599	414	200	317	1 530
	Bosch	689	500	302	546	2 037
Сегмент	Kospel	799	548	259	419	2 025
	Wolf	260	148	125	323	856
	Kentatsu	330	143	107	224	804
Экотехника	Mizudo	409	142	104	259	914
	Roc RUBY	298	170	117	185	730
	Ferrolli	300	178	106	179	763
	Biasi	289	166	115	169	739
ТЕПЛОСЕРВИС39	Cosmogas	319	162	109	141	741
	Ferrolli	323	202	101	232	858
	Hi-Therm	287	198	97	212	794
	ItalTherm	277	186	89	203	755
	Baxi	318	200	102	222	842

Еще одним представителем данной сферы деятельности является компания «Теплосервис39». Предприятие поставляет отопительное оборудование и сети инженерно-технического обеспечения для частного и промышленного секторов. Сильной стороной Теплосервис 39 является сформированный склад запасных частей ко всей продаваемой продукции, что исключает проблемы со своевременным гарантийным и сервисным обслуживанием отопительных котлов. Компания является официальным дилером и партнером ведущих европейских производителей газовых/дизельных котлов, горелок, газовых

колонок, бойлеров, радиаторов, насосного оборудования, котловой и газовой автоматики.

Как указано в приведенных таблице и графике, рынок региона является довольно динамичным и конкурентным. Компаниям, поставляющим газовое оборудование сложно удивить клиента и добиться предпочтительности [4]. Сформируем стратегию, позволяющую бороться за собственный сегмент рынка и теснить конкурентов – посредством управления конкурентоспособностью реализуемых товаров и сервисов (газовых котлов и их обслуживания).

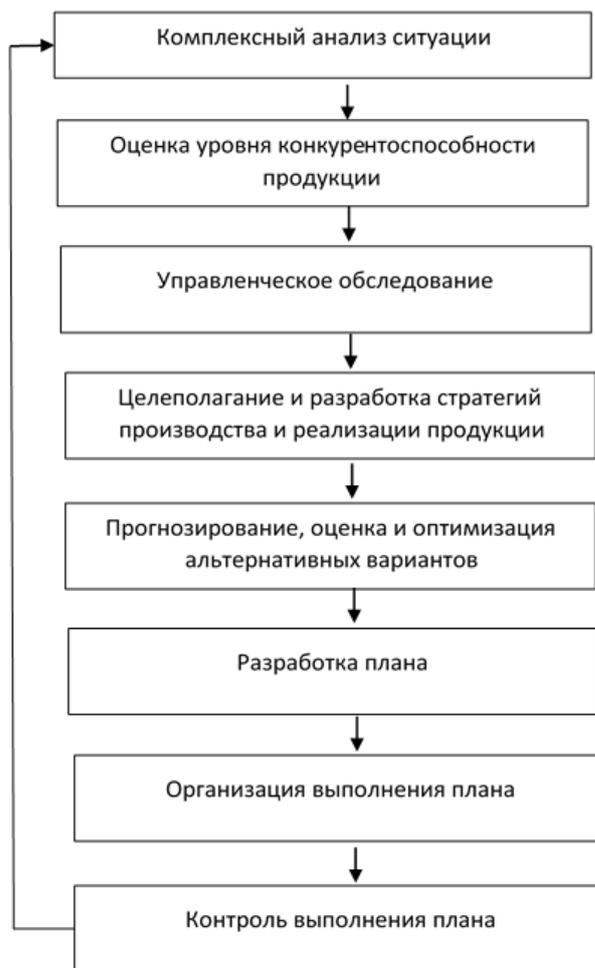


Рис. 2. Процесс управления конкурентоспособностью при реализации котельного оборудования и сопутствующих сервисов на рынке региона

Управление конкурентоспособностью реализуемых индивидуальных газовых приборов является многогранным процессом, так как этот показатель характеризует не только определенный уровень технической базы, технологии, экономики, организации производства и культуры, но и соответствующий уровень профессионализма и культуры управленческих отношений [5]. Достижение необходимого уровня конкурентоспособности связано с постоянным, динамическим процессом совершенствования всех составляющих ее элементов, являющихся многофакторными характеристиками, которые необходимо рассматривать как сложные самостоятельные объекты управления.

Сегодня предприятия региона осознают необходимость маркетингового подхода к управлению производством и реализации продукции, обеспечивающего рыночную

ориентацию всей управленческой деятельности. Руководитель предприятия должен быть, прежде всего, нацелен на повышение конкурентоспособности своей продукции на внутреннем и на внешнем рынках. Маркетинг, изучение рынка и адаптация производства к его требованиям, а также усиление инновационной деятельности и модернизации технологических процессов должны стать главной сферой управленческих структур предприятий [6].

Общие методы управления конкурентоспособностью включают соответственно методы: планирования конкурентоспособности; организации работ по ее обеспечению; координации и контроля за ее уровнем. От симптоматических действий по обеспечению конкурентоспособности компаниям, поставляющим газовое оборудование в Калининградской области - нужно переходить к комплексному подходу

ду в борьбе за живучесть на региональном рынке.

В Калининградской области активно ведётся строительство, увеличивается количество заказов по котелковому оборудованию, но при этом с учетом импортозамещения и эксклавного положения региона, требуется разработать ряд нетривиальных решений – по увеличению качества сервиса и постпродажного обслуживания, по увеличению спектра реализуемой продукции и появлению на рынке отечественных производителей высокого качества [7].

Недостаточно изменять номенклатуру реализуемого оборудования и предлагать одну технику вместо другой. Необходимо более комплексно подходить к решению проблемы конкурентоспособности компаний на рынке, а также осуществлять постоянное правовое, ресурсное и информационное сопровождение продаж [8]. Применять новые методы управления предприятиями, разрабатывать специальную стратегию на год или на несколько лет по удержанию рынка, проводить маркетинговый анализ и учитывать его результаты.

Заключение. Борьба за рынок региона, в особенности в текущей политико-экономической ситуации, влекущий в пер-

спективе сложности с поставками ряда комплектующих и исполнением обязательств по сервисным услугам между компаниями, поставляющими газовое оборудование – обостряется. Существует несколько альтернативных решений по упрочнению своих позиций и ниш. В частности, переход на отечественные аналоги, смена номенклатуры, создание собственных ресурсных баз, расширение постпродажного сервиса.

Компаниям, поставляющим газовые котлы, для удержания своих позиций требуется комплексный пересмотр политики на рынке, возможно эффективным решением станет более тесная кооперация с производителями оборудования или его разработчиками. Эффективность и конкурентоспособность могут быть также повышены и путем налаживания быстрой обратной связи между клиентами, региональными дилерами и производителями. Особое внимание компаниям, реализующим данное оборудование следует уделить созданию собственных складских и ремонтных баз, поскольку доставка комплектующих газовых котлов в Калининградскую область – является узким местом на случай кризиса.

Библиографический список

1. Шаляпина М.А. Оценка ресурсного потенциала и перспектив кластерного развития экономики Калининградской области / М.А. Шаляпина, С.В. Сербулов // Сборник статей Международной научно-практической конференции Научно-технический потенциал как основа социально-экономического развития. – 2018. – С. 315-324.
2. Щербань П.С. Внедрение в практику устройства для пережима полиэтиленовых труб при подключении новых многоквартирных жилых домов в городе Калининграде / П.С. Щербань, М.С. Поделенко, Н.Б. Лапидус // Научно-технические проблемы совершенствования и развития систем газоснабжения. – 2020. – №1. – С. 16-25.
3. Милова Л. Настенные двухконтурные газовые котлы // Сантехника, Отопление, Кондиционирование. – 2010. – №6 (102). – С. 34-44.
4. Щербань П.С. Использование метода TOPSIS в выборе оптимальных способов ремонта изношенных газовых сетей в городе Калининграде / П.С. Щербань, С.В. Унтилова // Научно-технические проблемы совершенствования и развития систем газоснабжения. – 2020. – №1. – С. 6-15.
5. Катков Д.С. О преимуществах применения газовых двухконтурных бытовых котлов в поквартирном отоплении / Д.С. Катков, В.Е. Липовский // Современные технологии в строительстве, теплоснабжении и энергообеспечении: Материалы международной научно-практической конференции, Саратов, 19–20 ноября 2015 года / ФГБОУ ВО "Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова", кафедра "Строительство и теплогазоснабжение". – Саратов: ООО "Амирит", 2015. – С. 116-119.

6. Валеев, М. Р. Анализ показателей одно- и двухконтурных настенных газовых конденсационных котлов компании Viessmann / М.Р. Валеев, М.Г. Зиганшин // Проблемы и перспективы развития строительства, теплогазоснабжения и энергообеспечения: Материалы VIII Национальной конференции с международным участием, Саратов, 15–16 ноября 2018 года / Под редакцией Ф.К. Абдразакова. – Саратов: Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, 2018. – С. 80-83.

7. Щербань П.С. Проблема обеспечения энергобезопасности Калининградской области и развитие ее газотранспортной системы / П.С. Щербань, Е.А. Латышева, А.В. Хованский // Научно-технические проблемы совершенствования и развития систем газоснабжения. – 2019. – № 1. – С. 8-17.

8. Тимошина Д.В. Разработка мероприятий по повышению качества производства ячеек комплексных распределительных устройств / Д.В. Тимошина, П.С. Щербань // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. – №8 (34). – С. 327-335.

FEATURES OF INDIVIDUAL GAS HEATERS MARKET IN THE KALININGRAD REGION

A.N. Karagadyan, *Student*
Immanuel Kant Baltic Federal University
(Russia, Kaliningrad)

***Abstract.** The article analyzes the market of individual heating appliances in the Kaliningrad region. The volume of the market and the factors influencing the change of consumer preferences in the purchase of individual gas heaters are considered. The volume of the gas boiler market in the Kaliningrad region is estimated. Presented a brief overview of gas boiler supplying companies in Kaliningrad. The analysis of the main suppliers and brands of equipment is carried out. The dynamics of the market is investigated, as well as the factors influencing these processes are determined.*

***Keyword:** boiler equipment, the market of double-circuit boilers, post-sale service, marketing of heating appliances.*

ПОРЯДОК ВЗИМАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ И МЕРЫ ПО ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ В СТРАНАХ ЕАЭС

Ю.В. Киосе, студент

Е.А. Левина, студент

К.А. Мамонова, студент

Научный руководитель: Р.Р. Ахмедзянов, канд. экон. наук, доцент

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-171-174

Аннотация. Рассмотрена уплата таможенных налогов, как важного регулятора участия государства в системе внешнеэкономических связей. Большая часть доходов многих стран обеспечивается через них, и этим также определяется их статус в международном разделении труда. Проанализирована практика взимания и гарантирования оплаты, которая демонстрирует потребности экономического развития и механизм управления. Описан ущерб законопослушным отечественным производителям, неконкурентоспособность их продукции и стремление уклоняться от уплаты таможенных платежей привели к общему снижению эффективности таможенно-тарифного надзора.

Ключевые слова: таможенные пошлины, таможенные платежи, страны ЕАЭС, государства-члены, распределение, таможенные органы.

На сегодняшний день наибольшее внимание для анализа привлекли отношения между государствами-членами Евразийского экономического союза в соответствии с порядком сбора и распределения таможенных платежей, который является очень важным и сложным процессом надзора со стороны государственных и таможенных органов, который влияет на деятельность между участниками внешнеэкономической деятельности и пополнение доходов бюджета. 29 мая 2014 года было утверждено Приложение №5 к «Договору о Евразийском экономическом союзе», которое содержало Порядок расчета и распределения импортных тарифов между странами-членами и предусматривает сбор и распределение импортных тарифов между странами-участницами. Документ включает основные положения, такие как правила распределения сумм, процедуры обмена информацией и процедуры применения санкций [2].

К таможенным платежам в соответствии со статьей 46 ТК ЕАЭС относятся: ввозная таможенная пошлина; вывозная таможенная пошлина; налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Союза;

акцизы (акцизный налог или акцизный сбор), взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию Союза; таможенные сборы [4].

Положения законодательства, применимые к пошлинам и налогам, основаны на главах 6-11 Таможенного кодекса ЕАЭС, которые предусматривают следующие нормы: плательщик пошлин и налогов, возникновение и прекращение пошлин и налогов, порядок исполнения таких пошлин, неуплата пошлин и налогов, условия и порядок уплаты пошлин, налогов, включая субсидии, сроки и причины отсрочки (рассрочки) платежа по уплате импортных пошлин; для выполнения общих вопросов заявки на гарантию условий уплаты пошлин, налогов, сбора пошлин, налогов, возврата пошлин, налогов, возврата (зачета) переплаты и чрезмерного сбора пошлин, налогов, и т.п. Глава 12 Таможенного кодекса ЕАЭС предусматривает использование специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин [1].

При совершении таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию Союза, товаров, покидающих таможенную территорию Союза и временным хранением товаров, при-

меняются характеристики таможенных пошлин, налогов, специальных налогов, антидемпинговых мер, пошлины, компенсационные пошлины, таможенное декларирование и выпуск, и другие таможенные операции. Реализация определяется в рамках соответствующих положений Таможенного кодекса ЕАЭС, который устанавливает порядок осуществления таможенных операций и таможенных процедур [3].

Согласно Таможенному закону Евразийского экономического союза, некоторые аспекты применимых положений о тарифах, налогах, специальных налогах, антидемпинговых пошлинах и компенсационных пошлинах относятся к юрисдикции Евразийской экономической комиссии и законодательному статусу членов Евразийской экономической комиссии. Союз.

В частности, законодательство государств-членов определяет типы и ставки тарифов, процедуры возврата налогов, сбор тарифов, специальные налоги, антидемпинговые пошлины, компенсационные пошлины и применение штрафов. Импортные и экспортные тарифы, налоги, тарифы, антидемпинговые, компенсационные пошлины и специальные тарифы имеют разные свойства и, следовательно, являются важными элементами правового надзора [2].

Согласно соглашению, импортные тарифы включаются на единый счет национальной казны в национальной валюте.

Рассмотрим, как взимаются косвенные налоги при импорте товаров. Первый вариант – когда товары импортируются в пределах таможенного союза, например, когда товары отправляются из Беларуси в Россию, обязанность по сбору налога на добавленную стоимость и налога на потребление ложится на налоговые органы. Таким образом, сумма подлежащего уплате косвенного налога будет рассчитываться по ставке налога, предусмотренной национальным законодательством госу-

дарств-членов ЕАЭС, на территорию которых эти товары ввозятся [4]. Поэтому в нашем случае при ввозе товаров из Беларуси в Россию будет применяться ставка налога, установленная налоговым законодательством Российской Федерации. Вторым вариантом – это когда товар ввозится из третьей страны на территорию Евразийского экономического союза, т.е. страны, не входящие в ЕАЭС. Например, товары отправляются из Германии в Россию. В этом случае налоговое администрирование осуществляется таможенными органами.

В странах – участницах ЕАЭС регулирование ставок НДС и акцизов проводится на национальном уровне. Самые высокие ставки НДС в Республике Беларусь и Армении – 20%, в Республике Казахстан и Кыргызстане – 12%, в Российской Федерации – 18%. Одна из причин, по которой размер налога на добавленную стоимость настолько различается, может заключаться в том, что для тех стран, которые не имеют важных стратегических ресурсов для получения дополнительных доходов в бюджет, налог на добавленную стоимость стал основным источником дохода. Кроме того, из-за разницы в ставке налога на добавленную стоимость это нарушает принцип льготного режима, поскольку хозяйствующим субъектам выгоднее вести бизнес в странах с более низкими налоговыми ставками [4].

Казначейство обменивается данными по учету и распределению расходов, а затем отправляет эту информацию в Евразийскую экономическую комиссию для проверки правильности расчета расходов для каждой страны. Сумма импортных тарифов, выделяемых национальной казной в национальной валюте, переводится друг другу в долларах США национальными банками стран Союза. С 2018 по 2020 год динамика сбора импортных пошлин в странах Евразийского экономического союза представлена в таблице 1 [3].

Таблица 1. Сумма ввозных таможенных пошлин стран ЕАЭС, млрд. руб.

Ввозные таможенные пошлины	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. в % к	
				2018 г.	2019 г.
Россия	506	578,6	618,2	122,21	106,8
Республика Белоруссия	27,06	30,9	35,3	130,4	114,2
Республика Казахстан	41,9	47,9	50,5	120,5	105,4
Республика Армения	7,24	8,3	8,9	122,9	107,2
Кыргызская Республика	11,3	12,9	13,8	122,1	107
Итого:	593,5	678,6	726,7	122,4	107,1

Из таблицы 1 видно, что страна с наибольшими импортными пошлинами в 2020 г. снизилась до уровня России – 618,2 млрд. руб. По сравнению с 2018 и 2019 годами наблюдалось небольшое увеличение на 22,2% и 6,8% соответственно. На втором месте по импортным тарифам – 50,5 млрд. руб. По сравнению с 2018 годом объем импортных пошлин в 2019 году увеличился на 20,5%, по сравнению с 2019 годом – на 5,4%, далее идет Республика Казахстан. Беларусь – 35,3 млрд. руб. В 2019 году по сравнению с 2018 и 2019 годами импортные пошлины выросли на 30,4% и 14,2% соответственно. В Кыргызской Республике самый низкий импортный тариф – 13,8 миллиарда рублей. А Республика Армения – 8,9 млрд руб. На основании данного анализа можно сделать вывод о том, что сумма ввозных таможенных пошлин с каждым годом только увеличивается [1].

Видно, что Россия занимает лидирующее положение среди государств-членов Евразийского экономического союза, а ее тарифы составляют наибольшую долю, что вызывает конфликты между государствами-членами Евразийского экономического союза. Поэтому для предотвращения конфликтов рекомендуется принять меры по улучшению сбора и распределения таможенных платежей. Самая главная проблема – это несбалансированность распределения тарифов между государствами-членами Евразийского экономического союза. По этой причине необходимо усовершенствовать механизм распределения суммы импортных тарифов между бюджетами стран Евразийского экономического союза, то есть увязать тарифные нормативы с объемом импорта каждой страны. Если новый член присоединится к Евразий-

скому экономическому союзу, ему также необходимо будет сформулировать рекомендации [2].

Для сокращения времени зачисления информации о поступлении денежных средств на счет таможенного органа необходимо автоматизировать обмен информацией между таможенными службами и участниками внешнеэкономической деятельности. Помимо всех мер, перечисленных в области сбора тарифов, не менее важна автоматизация процедур контроля таможенной стоимости в процессе таможенного оформления. Еще одним не менее важным шагом в улучшении процесса сбора и распределения будет поддержание единой товарной номенклатуры для внешнеэкономической деятельности, что значительно сократит огромные различия в статистике торговых потоков между странами-участницами.

Можно сделать вывод, что вопрос согласования нормативно-правовой базы по уплате таможенных платежей в рамках ЕАЭС по-прежнему актуален. Прежде всего, для реализации единой фискальной политики в странах Союза необходимо решить вопрос о единых ставках косвенных налогов. Корректировка ставки налога на добавленную стоимость призвана создать равные условия для деловой среды Евразийского экономического союза, способствовать эффективному управлению косвенными налогами и снизить нагрузку на налогоплательщиков, а также в определенной степени сократить расходы. Совместно производя товары, он также повышает конкурентоспособность и расширяет рынок сбыта и повысит инвестиционную привлекательность [1]. Также необходимо рассмотреть возможность введения примерного перечня налогооблагаемых товаров во всех государствах-членах ЕАЭС и

оценки размера ставки потребительского налога.

Таким образом, мы отмечаем, что процесс взимания и распределения таможенных платежей между национальными бюджетами был очень успешным благодаря существующим четким правовым нормам, подробным исследованиям механиз-

ма кредитных платежей, определению времени и доли перевода, а также ответственности страны Союза. Следовательно, проблемы, обнаруженные в этом анализе, и предлагаемые меры по улучшению только пойдут на пользу дальнейшему развитию внешнеэкономических связей.

Библиографический список

1. Федеральная таможенная служба: официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>.
2. Алексева Т.О. Таможенные платежи в Евразийском экономическом союзе: проблемы унификации и гармонизации законодательства // Финансы и кредит. – 2017. – №2 (722).
3. Гомон И.В., Ахмедзянов Р.Р., Непарко М.В., Постнова А.В. Современное состояние и направления развития взаимодействия внешнеэкономической и таможенной деятельности России // Экономика и предпринимательство. – 2018. – №2 (91). – С. 80-87.
4. Петрушина О.М. Современные тенденции администрирования таможенных платежей в федеральный бюджет России // Экономика: теория и практика. – 2018. – №2 (50). – С. 51-55.
5. Акимов Н.Е., Мигел А.А. Взаимодействие таможенных служб стран ЕАЭС в новом информационном пространстве // Modern Economic Success. – 2021. – №2. – С. 117-120.

PROCEDURE FOR COLLECTION AND DISTRIBUTION OF CUSTOMS PAYMENTS AND MEASURES FOR THEIR IMPROVEMENT IN THE EAEU COUNTRIES

Yu.V. Kiose, *Student*

E.A. Levina, *Student*

K.A. Mamonova, *Student*

Supervisor: *R.R. Akhmedzyanov, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)**

Abstract. *The article considers the payment of customs taxes as an important regulator of the state's participation in the system of foreign economic relations. Most of the income of many countries is provided through them, and this also determines their status in the international division of labor. The practice of collecting and guaranteeing payments is analyzed, which demonstrates the needs of economic development and the management mechanism. The damage to law-abiding domestic producers is described, the non-competitiveness of their products and the desire to evade payment of customs duties have led to a general decrease in the efficiency of customs and tariff supervision.*

Keywords: *customs duties, customs payments, EAEU countries, member states, distribution, customs authorities.*

ОСНОВНЫЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Т.И. Козюбро, канд. экон. наук, доцент

**Кубанский государственный технологический университет
(Россия, г. Краснодар)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-175-177

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные методики анализа бухгалтерского баланса: горизонтальный и вертикальный метод, метод анализа с помощью финансовых коэффициентов, трендовая методика оценки, факторная аналитика бухгалтерского баланса, сравнительный анализ балансовой отчетности, анализ с помощью составления матричного баланса. Дана краткая характеристика каждого описываемого метода.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, анализ, финансовая устойчивость, матричный баланс.

Непростые экономические условия, сложившиеся в следствие мирового экономического кризиса, а также распространение коронавирусной инфекции и связанная с ним пандемия, обязывают предприятия России придерживаться определенных тактик и стратегий при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности [1]. В процессе стратегического планирования одной из главных целей разработки стратегии развития должно выступать обеспечение финансовой устойчивости предприятия [2]. Одним из факторов достижения экономической стабильности и устойчивого развития является обеспечение финансовой устойчивости и улучшения уровня платежеспособности [3]. Эти аналитические показатели рассчитываются в соответствии с данными, содержащимися в главном информационном отчете о финансовом состоянии предприятия – бухгалтерском балансе.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, в балансе содержатся данные об активах и пассивах компании, собственном и заемном капитале. По содержанию бухгалтерского баланса организации можно судить о ее финансовом состоянии, о соотношении собственных средств к заемным.

Аналитика бухгалтерского баланса важна каждой организации как для принятия внутренних управленческих решений, так и для сторонних компаний при оценке риска заключения сделки. Анализ бухгал-

терского баланса проводят несколькими способами:

- горизонтальный и вертикальный метод;
- с помощью финансовых коэффициентов;
- трендовая методика оценки;
- факторная аналитика бухгалтерского баланса;
- сравнительный анализ балансовой отчетности;
- анализ с помощью составления матричного баланса.

Рассмотрим более детально каждый из методов анализа.

В горизонтальном анализе сравнивают показатели баланса за различные отчетные периоды. Например, с предшествующим годом или результатами начала и конца отчетного периода. Таким образом, имеется возможность определить динамику изменения показателей, заметив положительную или отрицательную тенденцию. Для проведения анализа можно брать за основу любые два и более периода времени, в зависимости от глубины требуемых данных: месяц, квартал, полугодие, год, 5 лет, 10 лет. Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса позволяет использовать значения в денежном и процентном выражении.

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса носит также называется структурным, так как показывает структуру в относительной величине. Данный метод исследования позволяет изучить изменения от-

дельных статей во времени. К примеру, динамику изменений денежных средств, нераспределённой прибыли или кредиторской задолженности в отношении предыдущих лет. Для расчета используются проценты к общему итогу отчета, то есть удельный вес каждой статьи в итоговой сумме баланса. Данная аналитика дает возможность наглядно продемонстрировать происходящие изменения, ведь информацию в цифрах не всегда удобно воспринимать.

Аналитика финансовых коэффициентов позволяет глубоко изучить ликвидность бухгалтерского баланса. Рассчитанные коэффициенты позволяют спрогнозировать платежные возможности предприятия: определить вероятность своевременного или досрочного расчета с имеющимися кредиторами, рассчитать платежеспособность компании на определенный период или подсчитать среднюю оборачиваемость дебиторской задолженности [4]. Наиболее часто используемый коэффициент – это коэффициент критической ликвидности, максимально точно отображающий анализ ликвидности бухгалтерского баланса и текущую финансовую устойчивость предприятия.

Суть методики трендового анализа сводится к сравнению каждой строки (статьи) баланса с предшествующим периодом аналогично предыдущим методам. Сами данные определяют направление тренда (движение вниз или вверх, к увеличению прибыли или к убыткам). С помощью полученных данных возникает возможность спрогнозировать будущие значения, определить грамотность и актуальность политики управления компании или необходимость срочной смены курса. Трендовая оценка с использованием минимального временного периода позволяет получить более точные цифры, именно поэтому на практике чаще рассматривают индексы внутри одного отчетного периода.

Сравнительный метод представляет собой сравнение показателей одной организации со сведениями других предприятий одной отрасли. В зарубежных источниках данная методика анализа называется отраслевым анализом бухгалтерского балан-

са, что более точнее отображает ее суть. Для сравнения используют абсолютные величины. Также можно проводить сравнительное (отраслевое) исследование, используя индексы сторонних предприятий по региону, стране или же в международном формате.

Под факторным способом исследования понимается изучение влияния различных факторов на результат деятельности. В зависимости от того, сколько можно привести факторов влияния, столько и самих формируется методик факторного расчета. Самый распространенный и популярный метод – это расчет методом цепных подстановок. Суть его заключена в том, что при расчете последовательно по одному устраняются определенные факторы, а потом изучается полученный результат. Факторный анализ позволяет планировать приоритетные направления деятельности для достижения желаемых показателей. Выбор факторов производится на основании практических знаний и специфика каждой конкретной отрасли. Считается, что чем больше факторов будет учтено, тем точнее будет результат. Тем не менее, следует учитывать их взаимодействие как равное, не выделяя главных.

Еще одной из эффективных методик анализа бухгалтерского баланса является составление матричного баланса [5]. Суть данного метода заключается в следующем. Для начала формируется аналитический баланс (баланс с укрупненными статьями), составленный с помощью определенных корректировок статей [6]. Далее составляется матричная модель бухгалтерского баланса: по вертикали группируются активы, по горизонтали – пассивы. Данные заполняются показателями аналитического баланса. Основной спецификой при заполнении матрицы является определенная регламентированная очередность покрытия активов пассивами. Матричный баланс может быть составлен как на начало, так и на конец отчетного периода. Но наиболее информативным для принятия управленческих решений является динамический матричный баланс, полученный исходя из матричных балансов на начало и конец отчетного периода.

Библиографический список

1. Гукасян З.О. Стратегии и тактики поведения субъектов бизнеса в условиях мирового финансового кризиса // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 4-2 (45). – С. 789-792.
2. Лукошкина Т.И. Методический подход к формированию стратегии развития промышленного бизнеса // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №7 (48). – С. 852-855.
3. Бжассо А.А., Козюбро Т.И. Концепция устойчивого развития компании: методические подходы, модели // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – №3-1 (54). – С. 19-22.
4. Галицкая Ю.Н., Гукасян З.О. Прогнозный анализ финансовой отчётности в оценке и управлении финансовой устойчивостью организации // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №4-1 (81). – С. 826-830.
5. Толмачева О.И., Козюбро Т.И., Пыренкова С.А. Применение матричного баланса при стратегическом планировании на примере предприятия винодельческой промышленности Краснодарского края // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 12-3 (89). – С. 268-273.
6. Лукошкина Т.И. Матричный баланс как инструмент обеспечения платёжеспособности организации винодельческой промышленности // Экономика: теория и практика. – 2012. – №4 (28). – С. 73-79.

BASIC METHODS OF BALANCE SHEET ANALYSIS

T.I. Kozyubro, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Kuban State Technological University
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** This article discusses the main methods of analysis of the balance sheet: horizontal and vertical method, method of analysis using financial coefficients, trend estimation methodology, factor analysis of the balance sheet, comparative analysis of balance sheets, analysis using the matrix balance sheet. A brief description of each described method is given.*

***Keywords:** balance sheet, analysis, financial stability, matrix balance.*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ УЧАСТНИКОВ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Т.И. Козюбро, канд. экон. наук, доцент
Кубанский государственный технологический университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-178-180

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные экономические интересы участников формирования стратегии развития таких, как собственников, потребителей, топ-менеджмента, сотрудников (персонала) предприятия и государственной региональной власти на примере винодельческих предприятий Краснодарского края. Обосновывается актуальность взаимного учета этих интересов при формировании стратегического плана.

Ключевые слова: стратегия, управление, стратегическое планирование, экономические интересы, бизнес.

Современная экономическая ситуация характеризуется непростыми, кризисными условиями для предприятий винодельческой промышленности Краснодарского края, что диктует выбор определённых тактик и стратегий развития [1]. Изменения курсов валют, нехватка сырья ввиду реформы винодельческой отрасли, ограничения, введенные в связи с пандемией и стремительным распространением коронавируса – все эти факторы обуславливают особую актуальность и необходимость применения эффективного и грамотного стратегического планирования [2]. Также качественное стратегическое планирование способно обеспечить устойчивое экономическое развитие промышленного бизнеса [3]. Одним из факторов достижения устойчивого экономического роста, в свою очередь, является обеспечение финансовой устойчивости и улучшения уровня платежеспособности [4].

Мы считаем, что при формировании стратегии развития промышленного бизнеса должны быть учтены интересы всех групп основных участников процесса разработки стратегии: собственников, потребителей (в том числе промежуточных), топ-менеджмента, персонала предприятия и государственной региональной власти [5]. Одновременный учет всех интересов пользователей стратегии приведет к гармонизации взаимоотношений этих

участников при формировании и реализации стратегии. Также появится возможность сгенерировать эффективную систему стимулов и мотивации для каждой из групп пользователей стратегии.

Краткая характеристика интересов участников процесса формирования стратегии, которые необходимо постараться учесть в ходе стратегического планирования, выглядит следующим образом.

Например, персонал предприятия в первую очередь, стремится максимально выгодно обменять имеющуюся квалификацию и практические навыки на выгодное финансовое вознаграждение во время исполнения своих должностных обязанностей [6]. Также сотрудники заинтересованы в повышении своей будущей стоимости на рынке труда (прохождение обучение, получение опыт, рост по карьерной лестнице) и в формировании комфортного климата в коллективе. Согласно ступеням пирамиды Маслоу, персонал так же заинтересован в получении в совокупности нематериальных благ.

Основными интересами топ-менеджмента предприятия является повышение эффективности бизнес-процессов (производственных, логистических, сбытовых, управленческих) и увеличение собственной капитализации на рынке труда как топ-менеджеров.

Учредители (акционеры, собственники бизнеса) главными своими целями выделяют повышение и прибыли, и рост капитализации бизнеса, а также обеспечение опережающего роста производительности труда над зарплатёмкостью.

Так же мы предлагаем выделять государственную власть как заинтересованного пользователя стратегии развития. Ее интересами выступают:

- максимально возможное увеличения бюджетных поступлений;
- обеспечение ответственности бизнеса в социальной сфере;
- сокращение безработицы, снижение социальной напряженности, получение политических дивидендов;
- рост показателей конкурентоспособности национальной, региональной и муниципальной экономик;
- развитие инфраструктуры территорий и получение косвенных (мультипликативных) эффектов в развитии территории.

Конечные покупатели готовой продукции заинтересованы в превышении ценности (качества) над ценой приобретаемого товара и в снижении потенциальных рисков потребления продукции.

И последним участником процесса формирования стратегии развития мы выделяем дистрибутив (посредника, ритейла) продаваемого товара, заинтересованного в максимизации прибыли и капитализации от совместной деятельности.

Не вызывает сомнений тот факт, что эффективность реализации стратегии развития промышленного предприятия и соблюдение, и взаимный учет всех интересов основных участников и пользователей стратегии развития имеют достаточно тесную взаимосвязь. Именно на ней строятся качественные и результативные модели стимулирования и мотивации сотрудников, направленные на достижение целей и осуществление решений основных задач стратегического планирования.

Мы считаем, что стратегия, не учитывающая основные интересы участников стратегического процесса, не сможет продемонстрировать высокую степень эффективности и результативности при ее использовании, так как не обеспечит максимальный эффект мотивационной модели роста. Отсюда следует, что в ходе генерации стратегии развития бизнеса целесообразно предусмотреть организационные основы и экономические методы определения, оценки и взаимного учета всех интересов основных участников конструирования стратегии развития. В ходе процесса учета всех интересов участников стратегической сессии и пользователей стратегии можно наблюдать за проявлением законов диалектического материализма – «перетекание» противоположностей в единство (рис.).

Рост зарплатоемкости (персонал)	Рост производительности труда (топ-менеджмент, собственники)
Снижение безработицы (государство)	Рост производительности труда (топ-менеджмент, собственники)
Рост прибыли (собственники, топ-менеджмент)	Рост прибыли посреднического звена (ритейл/посредники)

Рисунок. Некоторые интересы, образующие диалектические противоречия

В заключении отметим, что разработанная стратегия развития предприятия должна выполнять системную функцию – преодолевать диалектическое противоборство для достижения системного роста через организацию диалектического единства. К примеру, зарплатоемкость и производительность труда являются взаимоисключающими аспектами (с повышением зар-

платоемкости снижается эффективность и финансовые результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия), однако, эффективный бизнес определил линейную зависимость этих двух показателей – с повышением производительности труда, постепенно повышается потенциал зарплатоемкости на предприятии. Стратегия развития промышленного биз-

неса становится эффективной только в том случае, когда учитывает все экономические интересы участников стратегического процесса и пользователей реализованной

стратегии, что, в свою очередь, повышает качество и результативность стратегического планирования промышленного бизнеса.

Библиографический список

1. Гукасян З.О. Стратегии и тактики поведения субъектов бизнеса в условиях мирового финансового кризиса // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 4-2(45). – С. 789-792.
2. Козюбро Т.И. Методические подходы к стратегическому планированию // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – № 8. – С. 54-57.
3. Толмачева О.И., Козюбро Т.И., Пыренкова С.А. Применение матричного баланса при стратегическом планировании на примере предприятия винодельческой промышленности Краснодарского края // Экономика и предпринимательство. – 2018. – №12-3 (89). – С. 268-273.
4. Лукошкина Т.И. Матричный баланс как инструмент обеспечения платёжеспособности организации винодельческой промышленности // Экономика: теория и практика. – 2012. – №4 (28). – С. 73-79.
5. Лукошкина Т.И. Методический подход к формированию стратегии развития промышленного бизнеса // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №7 (48). – С. 852-855.
6. Гукасян З.О. Экономические интересы и качество корпоративного управления: теория и методология: монография. – Краснодар: Издательство Дом-Юг, 2013. – 100 с.

ECONOMIC INTERESTS OF PARTICIPANTS IN THE PROCESS OF DEVELOPING AN ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY AS A FACTOR OF SUCCESSFUL STRATEGIC PLANNING

T.I. Kozyubro, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Kuban State Technological University
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** This article examines the main economic interests of participants in the formation of a development strategy, such as owners, consumers, top management, employees (personnel) of the enterprise and the state regional authorities on the example of wineries of the Krasnodar Territory. The relevance of mutual consideration of these interests in the formation of a strategic plan is substantiated.*

***Keywords:** strategy, management, strategic planning, economic interests, business.*

РОЛЬ НАЛОГОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

А.А. Колесникова, студент

Е.В. Кузьмина, канд. экон. наук, доцент

Волгоградский государственный технический университет
(Россия, г. Волгоград)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-181-183

Аннотация. Рассматривается влияние и последствия пандемии коронавируса на малый и средний бизнес, с которыми столкнулись предприниматели. Рассмотрены ограничительные меры, которые повлекли за собой сокращение числа предпринимателей, позитивные и негативные последствия влияния на малый бизнес, а также положение таких компаний на рынке. По мнению автора государству необходимо увеличить меры господдержки малого бизнеса в виде снижения налогов. Налоговая политика касающаяся малого бизнеса должна быть максимально лояльной, не ограничивающей, а максимально поддерживающей предпринимателей в непростое для всех время.

Ключевые слова: экономика, налоги, пандемия коронавируса, предпринимательская деятельность, ограничительные меры.

Пандемия коронавируса изменила целые отрасли производства и бизнеса, модели поведения и всю экономику в целом. Упал спрос на множество определенных услуг, а множество других и вовсе были поставлены на паузу. И пока люди только начинают адаптироваться, многие сферы бизнеса уже оказались на грани выживания. Это оказывает влияние на всю российскую и мировую экономику в целом. Начавшийся спад экономики приведет к длительному застою.

Ограничительные меры, связанные с пандемией, нанесли серьезный удар по малому бизнесу, сократив число предприятий. Массовые ограничения и запреты, связанные с распространением коронавирусной инфекции, коснулись непосредственно малого и среднего бизнеса – владельцев небольших магазинов, мастерских, кафе. Многие из них – люди, чья жизнь вытолкнула в бизнес и которые не имеют иных источников существования. Безусловно не всем компаниям удалось остаться на плаву и сохранить свой бизнес, многие не выдержали напора ограничительных мер и поспешили закрыться, чтобы не понести большие убытки.

Позитивное и негативное влияние пандемии на малый бизнес

Наиболее негативным было влияние пандемии на малый бизнес в таких видах деятельности, которые связаны с необходимостью физического контакта с клиентом, неограниченной мобильностью клиентов, массовым спросом – самой высокой в сфере культуры, спорта, организации досуга и развлечений (56%), в сфере туризма (55%), в сфере общественного питания и ресторанного бизнеса (40%). Напротив, на строительство, промышленное производство, оказание интеллектуальных услуг юридическим и физическим лицам, а также на сферы связи и ИТ пандемия могла оказать либо минимальное негативное, либо даже положительное воздействие. В ряде же видов деятельности ситуация отличается в лучшую сторону. Так, доля сильно пострадавших в сельском, лесном и рыболовном хозяйстве, в сфере информационных технологий, связи и интернета, в сфере торговли и ремонта автотранспортных средств составила всего лишь от 13 до 18%. Далее, высока доля вообще не испытывавших негативного влияния пандемии в сферах строительства, ЖКХ, промышленности, транспорта и складского хозяйства.

Меры государственной поддержки и состояние малого бизнеса в период пандемии

COVID-19 навсегда изменил представление о рынке. Период пандемии показал высокое давление на предпринимателей со стороны контрольно-надзорных органов, большом количестве проводимых проверочных мероприятий и их фискальной направленности.

Согласно проведенному среди предпринимателей опросу, почти половина отметила серьезные потери в период пандемии. В перспективу развития своего бизнеса в 2021 году верят только 13%. Большая часть заявила, что наилучшая мера господдержки – это снижение налогов.

С середины весны 2020 года государство стало оказывать малому бизнесу экстренную поддержку. Ведется работа по увеличению численности предпринимателей и повышению эффективности их работы.

Основными направлениями мер государственной поддержки являются:

1. Расширенная программа льготного кредитования бизнеса «ФОТ 3.0»

С ноября 2021 для предприятий и организаций из наиболее пострадавших отраслей возобновляется выдача льготных кредитов по ставке 3% годовых в рамках второго этапа программы «ФОТ 3.0». На эти цели решено направить до 20 млрд. рублей.

Заем можно будет получить на полтора года из расчета один минимальный размер оплаты труда на каждого сотрудника на 12 месяцев. Срок погашения кредита увеличен вдвое – с 6 до 12 месяцев.

2. Безвозмездные выплаты

Речь идет о единовременных выплатах из расчета один МРОТ (12 792 рубля) на одного сотрудника на поддержку бизнеса из наиболее пострадавших отраслей в период режима выходных дней.

3. Налоговые послабления

При расчете налога на прибыль будут учитывать затраты на маски и тест-системы. Принят закон, по которому такие расходы, непрофильные для большинства предприятий, не будут учитываться при определении налоговой базы по налогу на прибыль.

Малый бизнес, ориентированный на крупных заказчиков, в период пандемии

проявил себя более жизнестойким, чем малый бизнес, работающий с конечным потребителем. Среди малых предприятий, продающих товары и услуги населению, доля тех, на которые пандемия повлияла негативно или очень негативно, оказалась значительно выше (60%), чем среди владельцев, работающих в основном с крупным бизнесом и государством (53-54%).

На старт бизнеса в условиях пандемии могли пойти только лица, обладающие высоким человеческим и социальным капиталом и готовые использовать ниши, которые открылись в этот период, они расценивают влияние пандемии на их бизнес как менее негативное, чем владельцы молодого или уже устоявшегося бизнеса. Но оказалось, что это не так: наиболее устойчивыми к пандемии оказались владельцы молодых бизнесов (1-2 года), а вот владельцы бизнеса с более длительной историей и новички оказались менее устойчивыми к новым рискам.

Заключение. Пандемия Covid-19 привела к ряду отрицательных последствий: значительному падению российского ВВП, сокращению доходов населения, росту безработицы, торможению потребления и инвестиций и, по оценке российских властей, дефициту бюджета.

По данным ООН, к категории микро, малого и среднего предпринимательства относятся около 90% всех предприятий в мире. В них заняты приблизительно 70% трудоспособного населения, а на их долю приходится 50% мирового ВВП – это говорит о том, что малый и средний бизнес играет огромную роль как в экономике отдельных стран, так и в экономике всего мира.

В период пандемии многие предприятия столкнулись с непростыми временами. Основными вызовами стали: снижение выручки, риск заражения персонала, перебои в логистических цепочках, недостаток антикризисного управления и неопределенность в перспективах.

Данные статистики говорят, что малый бизнес уцелел, в 2021 году он восстанавливается – и по численности, и по оборотам. Но стратегические документы правительства нацеливают не просто на восста-

новление, а на активный рост сектора. Который зависит от многих обстоятельств - спада пандемии, общей экономической динамики в стране, адекватности макроэкономической политики и мер содействия малому бизнесу.

Меры государственной поддержки предпринимательства зачастую оказываются неэффективными, потому что предприятия либо не знают о них, либо не попадают под их влияние. Важно комплекс-

но подходить к этому вопросу и принимать решение, учитывая мнение самих участников МСП.

Пандемия показала, насколько важно уметь оперативно реагировать на новые угрозы. Гибкость компаний, новые продукты и разработки в области технологий оказываются широко востребованы в новых рыночных нишах, сформированных под воздействием пандемии COVID-19.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 15.02.2016) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Поддержка бизнеса в период распространения коронавируса. Официальный сайт Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://duma.gov.ru/news/48315/>
3. Пандемия и бизнес. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dvaslova.com/blog/branding-design/vremya-novykh-vozmozhnostey993/>
4. Как коронавирус меняет работу малого и среднего бизнеса. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ach.gov.ru/news/kak-koronavirus-menyaet-rabotu-malogo-i-srednego-biznesa-zakrytie-magazinov-podderzhka-gosudarstva-i>
5. Как малый бизнес перенес нашествие коронавируса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2021/10/19/kak-perenes-malyj-biznes-nashestvie-koronavirusa.html>

THE ROLE OF TAXES IN BUSINESS IN THE PANDEMIC PERIOD

A.A. Kolesnikova, *Student*

E.V. Kuzmina, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Volgograd State Technical University
(Russia, Volgograd)

Abstract. *It examines the impact and consequences of the coronavirus pandemic on small and medium-sized businesses faced by entrepreneurs. The author considers the restrictive measures that led to a reduction in the number of entrepreneurs, the positive and negative consequences of the impact on small businesses, as well as the position of such companies in the market. According to the author, the state needs to increase measures of state support for small businesses in the form of tax cuts. Tax policy related to small business should be as loyal as possible, not restricting, but as much as possible supporting entrepreneurs in a difficult time for everyone.*

Keywords: *economy, taxes, coronavirus pandemic, entrepreneurial activity, restrictive measures.*

К СЛОВУ О ПРИВАТИЗАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ В 1990-Е

Н.Н. Колин, студент

Научный руководитель: П.В. Панькин, канд. экон. наук, доцент

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина
(Россия, г. Елец)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-184-188

***Аннотация.** В статье проанализирован процесс приватизации имущества в России в 1990-е годы по плану «шоковой терапии» правительства Е.Т. Гайдара. Рассмотрены особенности приватизация жилищного фонда и земли. Раскрыты альтернативные варианты приватизации на основе реальных проектов тех лет и проведено сравнение с аналогичными реформами в странах Восточной Европы в годы Холодной войны являвшихся частью социалистического лагеря.*

***Ключевые слова:** приватизация собственности, приватизация жилищного фонда и земли, рыночные реформы, кредитно-залоговые аукционы, приватизация предприятий.*

Приватизация государственной собственности (то есть продажа или передача государственной или муниципальной собственности в частные руки) в России в 1990-е напрямую связана с Анатолием Борисовичем Чубайсом и Борисом Николаевичем Ельциным, председателем Государственного Комитета России по управлению государственным имуществом (ныне Федеральное агентство по управлению государственным имуществом) и первым президентом РФ соответственно. Сама программа приватизации, однако, изначально была не той, что использована в реальности.

Согласно принятому Верховным Советом РСФСР 3 июля 1991 года закону №1531 «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» [1], приватизация должна была проходить следующим образом: трудовой коллектив (то есть руководство предприятия и его рабочие) подают заявку, Государственный комитет Российской Федерации по управлению государственным имуществом (далее Госкомимущ) или его территориальные отделения решают, одобрить ли заявку и, если заявка одобрена, переходят к процессу продажи акций предприятия, в которых трудовой коллектив (в том числе его бывшие работники) имели первоочередное право на выкуп акций. Кроме того, при попытке выкупить акции стоимостью более 500 рублей, требовалось также

предоставить справку о доходах за последние 6 месяцев и, наконец, самое главное – при выкупе акций они были именными, что, вкупе с ограничениями на владение акциями одним физическим и/или юридическим лицом, крайне затрудняло получение контроля над предприятием.

Преимущества программы следующие: при продаже предприятия учитывается мнение рабочих, предотвращается вероятность монополизации предприятия одним собственником, связанные с теневой экономикой, экономическими преступлениями и прочими нелегальными способами обогащения лица (как правило, директора государственных предприятий) имеют куда меньше возможностей пусть в оборот преступный капитал, что снижает темпы криминализации экономики. Конечно же, недостатки этот закон также имел: в первую очередь, низкая скорость приватизации, обусловленная необходимостью добиться согласия в трудовом коллективе и получить разрешение Комитета (что открывало возможности для коррупции в виде «доплаты» за ускоренное рассмотрение и одобрение заявки).

После распада СССР 25 декабря 1991, 27 декабря 1991 Президиум Верховного Совета РСФСР принял Государственную программу приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год [2], которая и предполагала три варианта приватизации

на выбор: по первому варианту 25% уставного капитала в виде привилегированных акций передавалось трудовому коллективу бесплатно, 10% простых акций рабочие могли купить в рассрочку с 30-процентной скидкой. Руководство предприятия могло приобрести ещё 5% простых акций по номинальной стоимости. Второй вариант, принятый в виде компромисса с директорским корпусом: трудовые коллективы получали контрольный пакет (51%) акций по цене, в 1,7 раза превышавшей номинальную. Но собственником акций становился не трудовой коллектив целиком, а каждый член трудового коллектива в отдельности. Третий вариант позволял группе работников (на практике – руководству) выкупить по номинальной стоимости 20% простых акций. Все работники предприятия, включая членов этой группы, могли приобрести ещё 20% акций на условиях второго варианта. Но этот вариант не получил распространения, поскольку воспользоваться им директора могли лишь в том случае, если гарантировали, что предприятие избежит банкротства [3].

И, формально говоря, программа приватизации Чубайса и программа, предложенная в рамках «500 дней» Станислава Шаталина (и за которую проголосовали в Верховном Совете РСФСР и которую ошибочно приписывают Григорию Явлинскому), практически одинаковы, но это не совсем верно: ведь указом Президента РФ от 14.08.1992 № 914 [4] были выпущены приватизационные чеки (далее ваучеры), которые оказались безмянными и, соответственно, собственник мог иметь сколько угодно много ваучеров, которых мог выменять на акции предприятия. Самое главное, если в программе Шаталина предполагалось, что территориальные комитеты Госкомимущ проведут ликвидацию юридической безграмотности граждан о том, как надо пользоваться ваучерами (впрочем, в возможности осуществления подобного авторов сомневается), то на практике граждане не были осведомлены о том, что такое ваучеры и как их использовать, что привело к тому, что директора скупали ваучеры у граждан за бесценок,

фактически получая предприятия в собственность за символические суммы и, кроме того, выкуп ваучеров за низкую цену не требовал предоставления справки от доходов.

Вероятно, массовое обнищание населения и массовые банкротства приватизированных предприятий с распродажей их имущества весьма красноречиво показывают последствия ваучерной приватизации предприятий. Впрочем, если с чисто экономической точки зрения это решение кажется совершенно неправильным, со слов Аркадия Островского, бравшего интервью у Чубайса, у решения о анонимной приватизации чеков была политическая подоплека: «не допустить к власти коммунистов» [5]. Вероятнее всего, лишив коммунистов поддержки бывших «советских директоров» и получив поддержку так называемых «новых русских», класса богатых собственников, и олигархов, что окончательно было довершено кредитно-залоговыми аукционами в ноябре-декабря 1995, когда ряд коммерческих банков (ОНЭКСИМ Банк, Банк МФК (фактически принадлежащий фондам «Альфа-групп» и «Ренессанс Капитал»), Group MENATEP Limited, Столичный банк сбережений, иные) выкупили акции стратегических добывающих производств (например, «Лукойл» и «Норникель») за 1867 млн долл. США, которые уже через год стоили приблизительно 39713 млн долл. США, что в «Анализе процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы» (докладе Счетной комиссии России) [6] было признано как «притворная сделка», то есть недействительная и юридически ничтожная.

Ряд авторов указывают на то, что выводы Счетной комиссии неправильны: что покупатели на свой страх и риск покупали убыточные предприятия и благодаря эффективному управлению вернули им рентабельность [7]. На деле же все было несколько сложнее: выкупленные предприятия до приватизации на своем балансе держали также объекты социальной инфраструктуры и после приватизации эти объекты были переданы в ведение муни-

ципальных органов власти, в результате чего расходная часть предприятия была резко сокращена. Данное действие наиболее точно можно описать как «Приватизация прибылей, национализация убытков». Отдельно стоит упомянуть сами кредитно-залоговые аукционы, в рамках которых само правительство брало кредиты у банков под залог этих самых предприятий. Что характерно, в проекте бюджета на 1996 год не была запланирована выплата этих долгов, что означало фактическую передачу государственной собственности в пользу акционеров банков.

Делая вывод из всего вышесказанного: с экономической точки зрения, процесс приватизации откровенно провалился, привел к монополизации, не дал доходов в бюджет, ускорил сращивание реальной и теневой экономики, ускорил отток капитала из страны и создал все предпосылки к дефолту 1998 года. Однако с политической точки зрения, приватизация оказалась парадоксально успешной – в связи с чем вспоминается установка китайской коммунистической партии на разделение политических и экономических вопросов, в результате чего ни экономических, ни политических потрясений в Китайской Народной Республике не произошло (за исключением событий на площади Тяньаньмэнь в 1989 году, где рабочие и интеллигенция требовали возвращения к социалистической экономике). Помимо приватизации собственности следует разобратить также и приватизацию жилищного фонда и земли.

Массовая приватизация жилья была официально объявлена на территории России 4 июля 1991 года. В этот день Верховным Советом РСФСР был принят «Закон о приватизации жилищного фонда в РСФСР» [8], согласно которому каждый гражданин раз в жизни мог бесплатно приватизировать собственное жилье, а при отказе – оформить с муниципальными властями (которым юридически и принадлежали квартиры) бессрочный договор социального найма, за исключением жилой площади в аварийных домах и служебных помещениях. Программа приватизации жилищного фонда, надо отметить, была в

2017 году продлена на бессрочный срок и на 2021 год так и не отменена, действуя с рядом правок. Стоит отметить, что критики часто выпускают из внимания тот факт, что эта программа приватизация оказалась успешной (к 2000 году 46% подлежащего приватизации жилья находилось в частной собственности): однако, подобные успехи все же меркнут по сравнению с экономическим провалом приватизации предприятий. Также необходимо отметить весьма низкую разработку темы приватизации жилищного фонда и земли.

Приватизация земли является весьма сложной темой: в 1990-м году был принят закон «О собственности в СССР», который вводил многообразие публичных форм собственности на землю, фактически, отрицая частную собственность на землю. Право частной собственности было гарантировано лишь после принятия новой Конституции РФ в 1993 году после октябрьских событий и некоторого числа военных преступлений и до 2002 года право частной собственности на землю в основном регулировалось Указами Президента, например, Указом Президента России № 323 от 27.12.1991 «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР», в рамках которого каждый член коллективного и советского хозяйства получал свою долю земель. В результате около 12 миллионов человек стали собственниками земельных долей, дающих в сумме право на более чем 115 миллионов гектаров сельскохозяйственных земель (при том, что на 2017 год число сельскохозяйственных угодий в РФ определялось Министерством сельского хозяйства как немногим более 222 миллионов гектаров), что заставляет задуматься, насколько процессы приватизации земли схожи с процессами приватизации предприятий.

Для полноты понимания сущности приватизационных процессов в нашей стране, необходимо рассмотреть в сравнении процесс приватизации в странах «бывшего соцлагеря». Следует отметить, что бывшие страны Организации Варшавского Договора получали куда больше кредитов и внешних дотаций, чем Российская Федерация, что является причиной экономиче-

ского успеха некоторых из них. В целом же, уникальные черты каждой из стран следующие:

- Польша затянула процесс приватизации государственного сектора, проводя его вплоть до 2009 года, в результате чего избежала ситуации «дикого капитализма». Под «диким капитализмом» понимается экономико-политическая система с высоким уровнем коррупции, социал-дарвинистическими элементами для большинства населения (кроме элиты), низкого уровня жизни, nepoтизма, монополизации рынка незначительным числом собственников. Этот термин также применялся к странам, переходящим из феодализма к капитализму и характеризовался грабительскими методами накопления капитала, например, колониализмом и эксплуатацией местного населения колоний, а при отсутствии колоний и вовсе собственного населения.

- В Чехии и Словакии созданные для выкупа предприятий инвестиционные фонды не закрывались сразу после выкупа предприятий, как в России, а развивали их; кроме того, в Чехии был высок процент реституций (возвращения национализированной социалистическими правительствами собственности бывшим владельцам) и были приватизированы в том числе электростанции.

- Румыния практически полностью приватизировала нефтедобывающую промышленность, в отличие от России.

- Болгарское правительство единственное весьма активно продавало государственную собственность иностранным компаниями.

- Венгрия, фактически, начала приватизацию еще в годы правления Яноша Када-

ра (с началом процессов децентрализации экономики и внедрения рыночных элементов в экономику в 1968 году), а в 1990-е приватизировала в том числе социальные службы.

Как видно из представленной выше информации, от России процессы приватизации в Восточной Европе отличались куда большим размахом и ускоренными процессами интеграции в мировое сообщество путем продажи государственной собственности иностранным компаниями. И, надо заметить, что и в этих странах приватизация привела к образованию ряда собственников-монополистов (стоит отметить, что в той же Польше «монополистом» считается юридическое лицо, имеющее более 40% собственности в отрасли), причем не всегда эти монополисты являются гражданами этих стран.

Таким образом, можно сделать главный вывод: единовременная масштабная приватизация государственной собственности неизбежно ведет к падению уровня жизни населения, созданию монополий, финансовым махинациям, криминализации экономики и оттоку капитала за рубеж. Надо заметить, что причина быстрых приватизаций не столько экономические, сколько политические: стремление правящих элит как можно быстрее упрочить собственное положение и банально заставить решать экономические проблемы частным лицам. Вероятно, замедление темпов приватизации, отказ от «политизированности экономики» и наличие стабильного правительства в течение реализации всего курса реформ позволит если не предотвратить негативные тенденции, то нивелировать их.

Библиографический список

1. Закон РСФСР от 03.07.91 № 1531-1 «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» // информационный портал Законодательная база Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakonbase.ru/content/base/4704> (дата обращения: 29.11.2021)
2. «Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год» // Правовой информационный сайт «КонсультантПлюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_557/ (дата обращения: 29.11.2021)
3. Бойко М., Васильев Д., Евстафьев А. и др. Приватизация по-русски // Под ред. А. Чубайса. – М.: Вагриус, 1999. – 366 с.

4. Указ Президента Российской Федерации от 14.08.1992 г. № 914 «О введении в действие системы приватизационных чеков в Российской Федерации» // Сайт Администрации Президента РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/1826> (дата обращения: 29.11.2021)

5. Островский А. Отец олигархов // Информационное Интернет-издание Инопресса (переводы зарубежной печати) [в режиме архива новостей]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.inopressa.ru/article/15Nov2004/ft/chubais.html> (дата обращения: 29.11.2021)

6. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы (экспертно-аналитическое мероприятие) // Руководитель рабочей группы – Председатель Счетной палаты Российской Федерации С.В. Степашин. - М.: Изд-во «Олита», 2004. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nationalization.ru/biblioteka/Analiz-processov-privatizacii-gosudarstvennoj-sobstvennosti-v-rossijskoj-federacii-za-period-1993-2003-gody.pdf> (дата обращения: 29.11.2021)

7. Стерхов Г. Четверть века назад в России придумали залоговые аукционы: как это было // Новостное Интернет-издание Рамблер-Финансы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finance.rambler.ru/economics/45470873-chetvert-veka-nazad-v-rossii-pridumali-zalogovye-auksiony-kak-eto-bylo/> (дата обращения: 01.12.2021)

8. Закон РФ от 04.07.1991 № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» // Правовой информационный сайт «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_100/ (Дата обращения: 01.12.2021)

SPEAKING OF PROPERTY PRIVATIZATION IN RUSSIA IN THE 1990-S

N.N. Kolin, *Student*

Supervisor: *P.V. Pankin, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Bunin Yelets State University

(Russia, Yelets)

***Abstract.** The article analyzes the process of privatization of property in Russia in the 1990s according to the plan of "shock therapy" of the government of Y.T. Gaidar. The features of privatization of housing stock and land are considered. Alternative options for privatization based on real projects of those years are revealed and a comparison is made with similar reforms in the countries of Eastern Europe during the Cold War, which were part of the socialist camp.*

***Keywords:** privatization of property; privatization of housing and land; market reforms; loans for shares scheme; privatization of enterprises.*

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Д.М. Колосова, магистрант

К.А. Кузьмин, магистрант

Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-189-193

Аннотация. На сегодняшний день экономика России, как и любой другой страны, не может развиваться, не используя зарубежный опыт. Именно поэтому зачастую формы взаимодействия между хозяйствующими субъектами, впервые использованные за рубежом, получают активное распространение и в России. Очень важным аспектом гармоничного функционирования экономики страны является не только развитие частного сектора, но и его взаимосвязь с государством. Более того, государство попросту не имеет достаточного количества ресурсов для поддержания всех социально-необходимых объектов, а потому нуждается в частных инвестициях. Одним из способов такого взаимодействия между бизнесом и государством является государственно-частное партнёрство (ГЧП, или PPP – Public-Private Partnership). В данной статье подробно рассматривается понятие данной формы взаимодействия государства и бизнеса, а также раскрываются основные проблемы внедрения ГЧП и наиболее осуществимые пути их решения.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, государство, бизнес, взаимодействие.

На сегодняшний день существует множество различных определений ГЧП, однако все они сводятся к следующему: данный механизм представляет собой альянс государства и бизнеса, который предполагает разделение рисков между данными субъектами, а также вложения материальных и нематериальных ресурсов. Данный союз предполагает выгоду для обеих сторон и используется для реализации социально значимых проектов, строительства государственно важных объектов для социального использования.

Интересно отметить, что встречаются различные варианты названия данного партнёрства: как государственно-частное, так и частно-государственное. Однако на первом месте традиционно находится тот сектор, чье положение является главенствующим в данном союзе. Соответственно, в России наиболее привычна формулировка «ГЧП» [1, с. 12].

Как и любая другая форма взаимосвязи между хозяйствующими субъектами, государственно-частное партнёрство подле-

жит обязательному регулированию со стороны государства.

Определение данного инструмента дается в Федеральном законе от 13.07.2015 N 224-ФЗ. Согласно данному Федеральному закону, государственно-частное партнёрство – это «юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнёрстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» [2].

В определении данного явления есть несколько ключевых моментов, а именно:

1. Срок ГЧП должен быть четко оговорен и установлен;

2. Такое партнерство предполагает разделение как ресурсов обеих сторон, так и рисков, которые несет каждая из них в процессе деятельности;

3. При создании ГЧП необходимо заключить соглашение в соответствии с данным Федеральным законом;

4. Целью партнерства, как уже и было сказано ранее, является использование частных инвестиций для повышения качества и увеличения доступности определенных товаров (работ и услуг), которые должно предоставлять государство.

Подобный инструмент был внедрен в российскую экономику по нескольким причинам. Во-первых, это уже описанная ранее нехватка бюджетных средств для поддержания социально важной инфраструктуры на высоком уровне. Отсутствие такой инфраструктуры, а также ее недостаточное качество приводит к тому, что те или иные регионы страны становятся менее конкурентоспособными, а значит, повышается себестоимость продукции, которая в них производится, что приводит к целому ряду проблем. Избежать их и позволяет описываемое в данной статье государственно-частное партнерство [3, с. 187]. Во-вторых, такое соглашение между бизнесом и государством позволяет увеличить конкурентные преимущества за счет использования возможностей обоих секторов экономики. Наконец, в условиях цифровизации экономики государству необходимо развивать инновационные предприятия, использовать новейшие технологии, что весьма затруднительно без привлечения частного бизнеса [4, с. 55].

Можно сделать вывод, что такое сотрудничество является взаимовыгодным: государство получает ресурсы для поддержания и укрепления инфраструктуры (притом ресурсы как финансовые, так и нефинансовые), а частный партнер – стабильную прибыль в течение достаточно длительного срока (стоит отметить, что соглашения о ГЧП, как правило, заключаются на продолжительный срок). Благодаря данному партнерству четко разграничиваются все права и обязанности, а также риски обеих сторон.

Однако несмотря на удобство такого формата, можно выделить ряд наиболее ключевых проблем заключения соглашений о государственно-частном партнерстве.

Первая и самая серьезная проблема связана с новизной внедряемого инструмента: на рынке России наблюдается нехватка квалифицированных профессионалов, способных вести ГЧП-проекты, проводить необходимые операции и заключать соглашения [5, с. 214]. Более того, в ВУЗах России до сих пор очень мало направлений, на которых бы обучали профессионалов в отрасли ГЧП. Таким образом, люди, сопровождающие такие сделки, как правило не знают всех деталей и зачастую ошибаются [6, с. 264]. Данная проблема упоминается практически во всех исследованиях отечественных авторов, поэтому можно предположить, что она действительно требует немедленного решения.

Одним из возможных решений данной проблемы может быть внедрение в учебные планы специализированных ВУЗов предметы, раскрывающие суть и тонкости соглашений о ГЧП, которые необходимо знать при сопровождении таких соглашений. Стоит отметить, что ряд ВУЗов все-таки добавил дисциплины, связанные с функционированием инструмента ГЧП в российских реалиях [7, с. 13], однако этого недостаточно на данном историческом этапе. Возможно, увеличение числа программ, включающих подобные дисциплины и направленных на изучение тонкостей ГЧП в РФ, позволили бы приблизиться к решению данной проблемы. Более того, необходимо не только включить изучение специфики государственно-частных партнерств в ВУЗы, но и добавить такую дисциплину в программы повышения квалификации для уже действующих специалистов. Проведение различных вебинаров, семинаров и конференций, где практикующие специалисты могли бы делиться опытом в разрешении сложных ситуаций, возникающих в ходе заключения соглашений о ГЧП, также могли бы стать отличным дополнением к решению данной проблемы.

Вторую проблему можно сформулировать как неразвитость институциональной среды [8, с. 140]. Эту проблему так же озвучивают многие авторы: если на федеральном уровне идея создания предприятий на основе ГЧП поддерживается, то на региональном уровне наблюдается очень низкая эффективность управления такими проектами. Это приводит к тому, что снижается мотивация к заключению подобных соглашений как со стороны частных инвесторов, так и со стороны местных органов власти.

Для разрешения данной проблемы необходимо внедрить систему контроля за надлежащим исполнением проектов, основанных на ГЧП. Более того, возможным решением данной проблемы будет также создание специального органа, в ведении которого будут вопросы ГЧП. Немаловажно и создание учреждений в различных регионах России, целью которых является консалтинговая и научная деятельность: такие центры позволят аккумулировать опыт с учетом специфики каждого конкретного региона России, основываясь на ограничениях и возможностях различных территорий страны.

Еще одной проблемой, отталкивающей организации от использования соглашения о ГЧП, является достаточно низкий объем частных инвестиций [7, с. 11]. Несмотря на то, что данный инструмент как раз и направлен на то, чтобы использовать частные инвестиции для государственных проектов, на практике это не всегда получается, что объясняется целым рядом причин. Во-первых, частные инвесторы не всегда видят смысл во вложении денег в государственные объекты: дело в том, что значимые для государства объекты зачастую выполняют именно социальную функцию, т.е. не подразумевают получение прибыли. Во-вторых, многие объекты, имеющие социальную важность, очень капиталоемкие: в пример можно привести ту же транспортную сферу, уже рассмотренную раньше. Чрезмерно высокая капиталоемкость отпугивает инвесторов, т.к. они ощущают потребность в довольно крупной бюджетной поддержке.

Для решения данной проблемы – а именно нежелания частных инвесторов вкладывать свои деньги в государственные проекты, необходимо разработать целый комплекс мер. Как и в любой другой сфере, наиболее успешной может стать налоговая политика в отношении таких инвесторов: это могут быть налоговые льготы или дотации тем бизнесменам, которые заключают подобные сделки. Более того, свою роль может сыграть и предоставление налоговых каникул для частных инвесторов на время определенных периодов (к примеру, строительства объекта). Иными словами, для привлечения инвестиций со стороны бизнеса государству необходимо создать выгодные условия, которые интересуют частного инвестора, путем снижения налогов, предоставления определенных льгот и т.д.

Четвертой проблемой является определенный уровень недоверия частного бизнеса государственному сектору [9, с. 266]: высокая инфляция может привести к невыгодности такого сотрудничества, неисполнению обязательств в срок, а это может стать серьезной угрозой для репутации частных компаний. Подобные страхи особенно сильны в капиталоемких отраслях, когда инвесторы вкладывают существенные суммы денег.

Для решения данной проблемы необходимо очень четко составлять само соглашение о ГЧП, ведь именно там прописывается, как разделяются риски между партнерами.

Нельзя не отметить еще одну проблему, непосредственно связанную с самим государством – высокую бюрократизацию, возможную коррупцию и иные неправомерные схемы. Безусловно, чрезмерная бюрократизация отпугивает частного партнера от сотрудничества с государством, а коррупция и вовсе может сделать положение инвестора невыгодным.

Одним из возможных путей решения данного конфликта являются возможные послабления частному инвестору, сделанные с целью снижения давления бюрократизма на компанию. В случае с коррупцией необходимо развивать все и так суще-

ствующие государственные программы по ее устранению.

Так или иначе, несмотря на высокую перспективность данного сотрудничества между частной компанией и государством, данный союз скрывает за собой целый ряд серьезных проблем. Их разрешение, описанное в данной статье, позволиткратно увеличить число частных инвесторов, желающих заключить подобные соглашения с государством.

В заключение стоит сказать, что государственно-частное партнерство – это довольно перспективный и удобный инструмент, благодаря которому финансирование социально значимых объектов осуществляется частными инвесторами. В ходе таких сделок выигрывают обе стороны: государство избавляется от необходимости обслуживания того или иного объекта, частный партнер получает стабильную

прибыль при успешной работе, а гражданин страны – возможность использовать более качественный и удобный продукт, объект и т.д.

Однако в сегодняшних реалиях существует достаточно много факторов, сдерживающих частных инвесторов от заключения подобных соглашений с государством: от вполне конкретно решаемой нехватки квалифицированного персонала до достаточно трудно снижаемой бюрократии и уж тем более коррупции.

Решение перечисленных проблем, предложенное в данной статье, может стать драйвером роста и развития подобных соглашений, а, следовательно, позволит приблизить частный сектор к государственному, улучшить качество многих социально значимых объектов и привлечь частные инвестиции к финансированию таких объектов.

Библиографический список

1. Марковская Е.И. Механизмы государственно-частного партнерства. Теория и практика / Под общей редакцией Е.И. Марковской. – М: Издательство Юрайт. – 2019. – 491 с.
2. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224 ФЗ (ред. от 02.07.2021) "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Консультант плюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/4f41fe599ce341751e4e34dc50a4b676674c1416/ (Дата обращения: 05.12.2021)
3. Калина А.В. Анализ существующих проблем развития государственно-частного партнерства в России и разработка рекомендаций по их решению // Научное обозрение. Экономические науки. – 2015. – №1. – С. 187.
4. Кулакова Т.А. Динамика государственного управления инновационным развитием в сложных и неопределенных условиях / Т.А. Кулакова, С.А. Коверзнева, О.В. Коверзнев // Общество: политика, экономика, право. – 2017. – № 11. – С. 53-58.
5. Дриго М.Ф. Анализ основных сдерживающих факторов в реализации проектов ГЧП // Вестник науки и образования Северо-Запада России. – 2015. – Т. 1. – № 2. – С. 211-218.
6. Караваева А.А. Современные проблемы реализации проектов государственно-частного партнерства в России и возможные пути их преодоления // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2020. – №3. – С. 263-266.
7. Алискарлова Ж.А. Частно-государственное партнерство: проблемы и пути их решения // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2019. – Т. 10. – №2. – С. 5-22.
8. Мамаева Ю.С. Проблемы реализации ГЧП проектов в России и пути их решения / Ю.С. Мамаева, Л.А. Иванченко // Современные проблемы экономического и социального развития. – 2015. – № 11. – С. 138-141.
9. Новоселова М.А. Сущность и проблемы развития государственно-частного партнерства // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2014. – Т. 14, Вып. 2, Ч. 1. – С. 265-269.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: PROBLEMS AND SOLUTIONS

D.M. Kolosova, *Graduate Student*
K.A. Kuzmin, *Graduate Student*
Saint-Petersburg State University
(Russia, St. Petersburg)

***Abstract.** Today, the Russian economy, like any other country, cannot develop without using foreign experience. That is why often forms of interaction between economic entities, first used abroad, are actively spread in Russia. A very important aspect of the harmonious functioning of the country's economy is not only the development of the private sector, but also its relationship with the state. Moreover, the state simply does not have enough resources to maintain all socially necessary facilities, and therefore needs private investment. One of the ways of such interaction between business and the state is public-private partnership (PPP). This article discusses in detail the concept of this form of interaction between the state and business, as well as reveals the main problems of PPP implementation and the most feasible ways to solve them.*

***Keywords:** public-private partnership, government, business, interaction.*

СДЕЛКИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: РОЛЬ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Д.М. Колосова, магистрант

К.А. Кузьмин, магистрант

Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-194-197

Аннотация. На данный момент рынок слияний и поглощений находится в стадии стагнации, что связано с геополитической напряженностью, вызванной введением санкций. Также на данный рынок оказала влияние пандемия COVID-19, а потому многие инвесторы воздерживаются от участия в крупных сделках. Рынок в будущем начнёт расти, потому что начнёт освобождаться накапливаемый с момента введения санкций и периода пандемии отложенный спрос, однако для полного восстановления необходимо время. Это очень важно, поскольку сделки слияний и поглощений являются одним из прогрессивных способов по увеличению стоимости компании, приобретению необходимых конкурентных преимуществ. В данной статье делается вывод относительно важности сделок слияний и поглощений в экономическом развитии, который подтверждается проведенным авторами расчетом.

Ключевые слова: сделки слияний и поглощений, M&A, трансграничные сделки, инвестиции, глобализация, интеграция.

В результате общей тенденции глобализации мировой экономики одним из механизмов, используемых для интеграции России в мировое сообщество, стали сделки слияний и поглощений (M&A). В целом, объединение с иностранными партнерами имеет несколько целей. Прежде всего это получение доступа к более дешевым источникам финансирования, необходимым для дальнейшего роста и развития бизнеса [1, с. 24]. Кроме того, слияние с иностранными компаниями позволяет перенять успешный опыт реализации на зарубежном рынке, что позволит повысить эффективность покупающей компании. Несмотря на специфические особенности совершения сделок M&A и слабое законодательное регулирование, сделки слияний и поглощений в России являются функциональной возможностью повышения темпов роста компании, увеличения объемов реализации, использования новых технологий покупаемой компании и выхода на международные рынки для продолжения экспансии уже на зарубежные рынки [2, с. 14]. Российский рынок слияний и поглощений имеет свои особенности:

- высокая доля сделок, носящих вынужденный характер.

- популярный рейдерский формат захвата компаний

- отсутствие прозрачности проводимых сделок;

- недостаточность государственных органов контроля над сделками слияний и поглощений;

- небольшое количество инструментов фондового рынка в сделках слияний и поглощений (сделки в основном проводятся с акциями не публичных, а частных компаний).

Стоит заметить, что, несмотря на ряд негативных факторов, рынок M&A в России имеет большой потенциал роста и остается весьма привлекательным для отечественных и иностранных инвесторов.

В условиях глобализации и интеграционных процессов, происходящих в мировой экономике, эффективное функционирование бизнес-среды является фактором, определяющим ее конкурентоспособность. Политика слияний и поглощений (M&A) является одним из механизмов, которые используют компании для достижения этой цели. Сделки M&A подразумевают

достижение эффекта синергии, обеспечивающего более высокие показатели эффективности в результате объединения компаний. Данная стратегия повышает стоимость компаний в объединенном виде, что оказывает положительное влияние на развитие экономики и экономический рост страны в целом.

Характерная особенность российского рынка слияний и поглощений заключается в том, что сделки M&A в России являются внутренними, т.е. заключаются отечественными компаниями, а не зарубежными [3, с. 64]. Согласно статистике, доля таких сделок в 2020 году составила 68% [4] от общего объема сделок.

Приведенная статистика свидетельствует о невысоком интересе иностранных инвесторов к российскому рынку. Это негативное явление, потому что для эффективного функционирования рынка слияния и поглощения необходимо осуществление трансграничных сделок, то есть переливание капитала иностранных инвесторов в Россию, и наоборот. Доля таких сделок за последние годы держится на уровне 21%, в частности в 2020 году наблюдается незначительное снижение – 17,2%, вызванное сложившейся ситуацией с пандемией. Такое низкое значение может быть связано с различными культурными, языковыми и географическими барьерами, с которыми не сталкиваются локальные инвесторы. Также стоит отметить геополитическую неопределенность и введенные санкции, которые в совокупности снижают инвестиционную привлекательность России для иностранцев и воздерживают инвесторов от участия в сделках.

В первую очередь интерес в рамках данной статьи представляют трансграничные сделки, которые являются одним из способов осуществления прямых иностранных инвестиций.

В целом, влияние данных сделок в мировой литературе оценивается как неоднозначное. Португальские исследователи Paula Neto, Cerqueira [5, с. 37] выявили положительную зависимость экономического роста развитых и развивающихся стран и

объема инвестиций в новое строительство, однако по части трансграничных M&A сделок был сделан вывод о положительном влиянии только на страны с развитой экономикой. На наш взгляд, данный вывод был сделан в связи с тем, что рынок развитых стран имеет сформированную структуру и компании с длительной историей, поэтому объемы сделок в данном секторе значительно больше, чем в развивающихся странах. И объединение компаний в развитых странах ведёт, чаще всего, к увеличению и так огромных корпораций, что повышает качество продаваемой продукции.

Помимо этого, такие ученые, как Zvezdanovic, Lobanova, Kracun Kavkler [6, с. 8] рассматривали влияние трансграничных сделок на ВВП на душу населения в развивающихся странах Восточной Европы, в т.ч в России, и оценили такое влияние как негативное в рамках текущего года сделки. Однако, через 1 год после M&A сделки было определено положительное влияние.

Учёные Philipp Harms и Pierre Guillaume [7, с. 46] в результате анализа экономических макропоказателей и сделок M&A в 78 развитых и развивающихся стран пришли к выводу, что сделки вовсе не оказывают значительного влияния на экономический рост, являясь по своему содержанию рентой для предыдущих собственников бизнеса. Влияние прямых иностранных инвестиций было оценено как положительное. Также подтверждается мнение о несущественном влиянии на экономическое развитие.

Таким образом, оценки влияния сделок M&A на экономический рост развивающихся стран, в том числе на российский рынок, неоднозначны. Оценка их влияния отдельно на российский рынок не проводилась. Для выявления факта влияния сделок M&A на экономическое развитие России авторами был проведен регрессионно-корреляционный анализ. Были использованы следующие данные из федеральной службы статистики и обзора сделок слияний и поглощений КППМГ (рис. 1).

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ВВП, млрд руб.	79 030	83 087	85 616	91 843	103 862	109 242	106 968
Численность населения, млн человек	144	146	147	147	147	147	147
ВРП на душу населения	405 148	449 098	505 338	543 066	614 333	646 144	-
Количество сделок (всего)	621	470	482	551	652	670	567
Объем сделок, млрд долл	79	51,8	76,1	54,6	51,6	62,9	59,7
Трансграничные сделки, млрд долл	21,7	15,9	36,8	16,6	18,1	62,9	18,6
Количество трансграничных сделок (всего)	145	123	103	158	159	142	98

Рис. 1. Исходные данные для анализа

Были получены следующие результаты, представленные на рисунке 2. Видно, что связь между данными показателями достаточно низкая. Нас интересует корреляция между ВРП на душу населения и объемом трансграничных сделок, значение которой

составило 0,54. Это достаточно низкий показатель связи между показателями, в связи с чем можно говорить о достаточно низком влиянии осуществления сделок М&А на социально-экономическое развитие.

	ВВП	ВРП на душу населения
Коррелл (ВВП+Объем сделок)	-0,44	-0,44
Коррелл (ВВП+Трансграничные сделки млрд долл)	0,38	0,54
Коррелл (ВВП+Трансграничные сделки количество)	0,04	0,37
Коррелл (ВВП+Количество сделок)	0,58	0,55

Рис. 2. Корреляция между показателями ВВП и ВРП на душу населения и статистикой сделок слияний и поглощений в период 2014-2020 годов

На рисунке 3 можно увидеть распределение значений на плоскости. Можно заметить, что коэффициент детерминации R^2 равен 0,2889. Это говорит о том, что на 71,11% вариация обусловлена другими факторами. Если же рассмотреть критерий

Фишера для определения существенности влияния, то у модели значения будут равняться $1,62 < 5,14$, т.е. $F_{набл} < F_{кр}$, следовательно, влияние объема сделок М&А на величину ВРП признается несущественным.

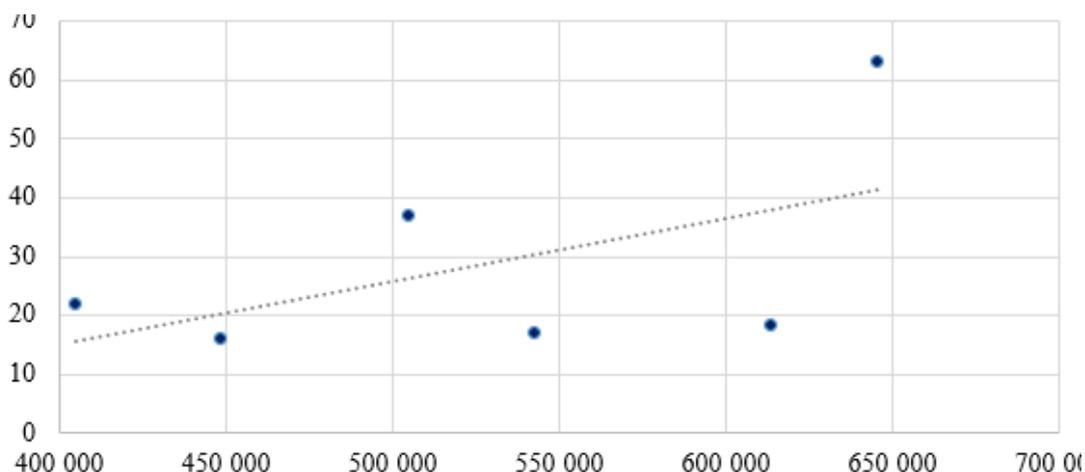


Рис. 3. Корреляция между ВРП на душу населения и трансграничными сделками М&А

Однако здесь стоит отметить тот факт, что присутствует неявное влияние проведения сделок слияний компаний. В частности, оно выражено в том, что происхо-

дит перераспределение мирового капитала, в страну привлекаются новые иностранные инвесторы, благодаря этому у компаний появляются дополнительные

источники финансирования, происходит расширение деятельности компаний, возрастают объемы реализации, улучшается само качество продукции, что положительно сказывается на экономическом и социальном развитии страны.

Можно сделать вывод, что сделки по M&A – это стратегический инструмент,

используемый в целях повышения эффективности в условиях конкурентной рыночной конъюнктуры. В случае достижения эффекта синергии и повышенной результативности это положительно сказывается на экономике всей страны и на составляющих ее экономического роста.

Библиографический список

1. Киселева Т.Ю. Многоаспектный подход к пониманию финансовой системы // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». – 2014. – №2 (20). – С. 22-28.
2. Колова Е.Ю. Слияния и поглощения как способ интеграции российских компаний в мировое хозяйство: дисс. канд. экон. наук. – М., 2011. – 25 с.
3. Батаева В.К. Влияние трансграничных сделок по слиянию и поглощению на экономический рост России // Путеводитель предпринимателя. – 2020. – №13 (2). – С. 61-68.
4. Рынок слияний и поглощений в России в 2020 г. (Февраль 2021 г.). КПМГ в России и СНГ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2021/02/ru-ru-ma-survey-2020-fin.pdf>
5. Paula Neto, Antonio Brandao, Antonio Cerqueira (2010), The Impact of FDI, Cross Border Mergers and Acquisitions and Greenfield Investments on Economic Growth. The I UP Journal of Business Strategy, Vol. VII, №4, pp. 24–44.
6. Zvezdanovic, Lobanova, Kracun Kavkler (2016), Growth Effects of Cross+ border Mergers and Acquisitions in European Transition Countries. gospodarstvo. Our Economy, 62(4), pp. 3-11.
7. Philipp Harms, Pierre Meon (2018), Good and Useless FDI: The Growth Effects of Greenfield Investment and Mergers and Acquisitions, Review of International Economics, Vol. 26, Issue 1, pp. 37–59.

MERGERS AND ACQUISITIONS: ROLE IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

D.M. Kolosova, *Graduate Student*

K.A. Kuzmin, *Graduate Student*

Saint-Petersburg State University

(Russia, St. Petersburg)

***Abstract.** Today, the mergers and acquisitions market is stagnating, which is due to the geopolitical tensions caused by the imposition of sanctions. Also, the COVID-19 pandemic has affected this market, and therefore many investors refrain from participating in large transactions. The market will start to grow in the future, because the pent-up demand accumulated since the introduction of sanctions and the pandemic period will begin to be released, but time is needed for full recovery. This is very important because mergers and acquisitions are one of the progressive ways to increase the value of the company, to acquire the necessary competitive advantages. This article draws a conclusion about the importance of mergers and acquisitions in economic development, which is confirmed by the calculation carried out by the authors.*

***Keywords:** mergers and acquisitions, M&A, cross-border transactions, investments, globalization, integration.*

GLOBAL TRADE UNDER THE INFLUENCE OF COVID-19: NEW TRENDS AND DIRECTIONS

D.S. Kononenko, Graduate Student

Supervisor: I.V. Vorobieva, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
St. Petersburg State University
(Russia, Saint Petersburg)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-198-201

Abstract. Measures introduced to contain the spread of the coronavirus pandemic in recent years (quarantines, lockdowns, other restrictions on contacts and mobility of the population) have hit the entire global economy and international trade. This article examines the trends in the field of world trade that formed during the COVID-19 period, and quarterly monitoring of the restoration of international trade in goods and services is carried out.

Keywords: world trade, coronavirus, recovery, e-commerce, trend.

In 2020, the rapid spread of the COVID-19 virus around the world had a shock effect on world trade due to the anti-pandemic restrictions imposed on economic and industrial activities and cross-border transportation [1]. Particularly significant losses were observed in the first half of 2020 in almost all countries of the world in most industries. In the second half of 2020, the situation relatively leveled

off with the recovery of economic activity and world trade, while some countries even showed an increase in key economic indicators.

Trade in goods and services experienced a deep slump in 2020 due to the COVID-19 pandemic, what can be clearly seen on Figure 1 [2].

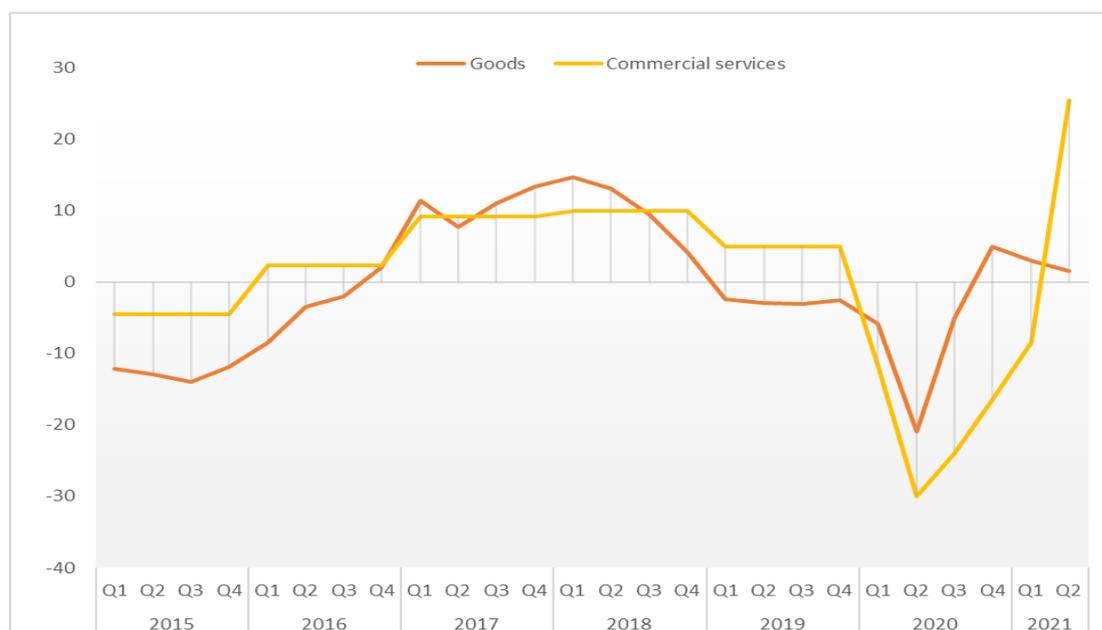


Fig. 1. Growth of world trade in goods and commercial services, 2015-2021, quarterly (%)

In 2020 merchandise trade declined by 8% and trade in commercial services contracted by 21%. As we can see on Figure 1, the global trade in services is on the rise, with the WTO predicting that service exports will overtake goods trade exports in the next dec-

ade. This shift will benefit nations in the west, as the service industry is a key strength of many developed economies.

The COVID-19 pandemic led to decline in the volume of trade in goods in 2020 began in the first quarter and accelerated in the second.

The effect of COVID-19 on goods and services differed, with services more severely affected. Services declined by 30% in the second quarter of 2020 compared with a fall of 23% for goods in the same period. But already in the third quarter, global trade turnover increased sharply by 11.4% compared to the previous quarter and then by another 4.4% in fourth quarter 2020, as a result of which the volume of trade returned to its pre-crisis level. During first two quarters 2021 it is clearly seen rapid growth in both goods and services, but mostly in services. Global services trade returned to positive growth in the second quarter of 2021, rising by 26%. The increase largely reflected the rebound from

second quarter 2020, the quarter in which the strongest impact due to COVID-19 was felt.

The decline in merchandise trade in 2020 was less severe than forecasters predicted for a number of reasons. These included proactive fiscal and monetary policies that boosted incomes and consumption, an increase in demand for technological innovation to facilitate remote work, and trade policy restraint that kept supply chains functioning.

Despite the panic that the world plunged into during the pandemic, the global economy is recovering faster than expected thanks to vaccination and the lifting of restrictive measures. Economic recovery from COVID-19 had been started from the second half of 2020 (Figure 2) [3].

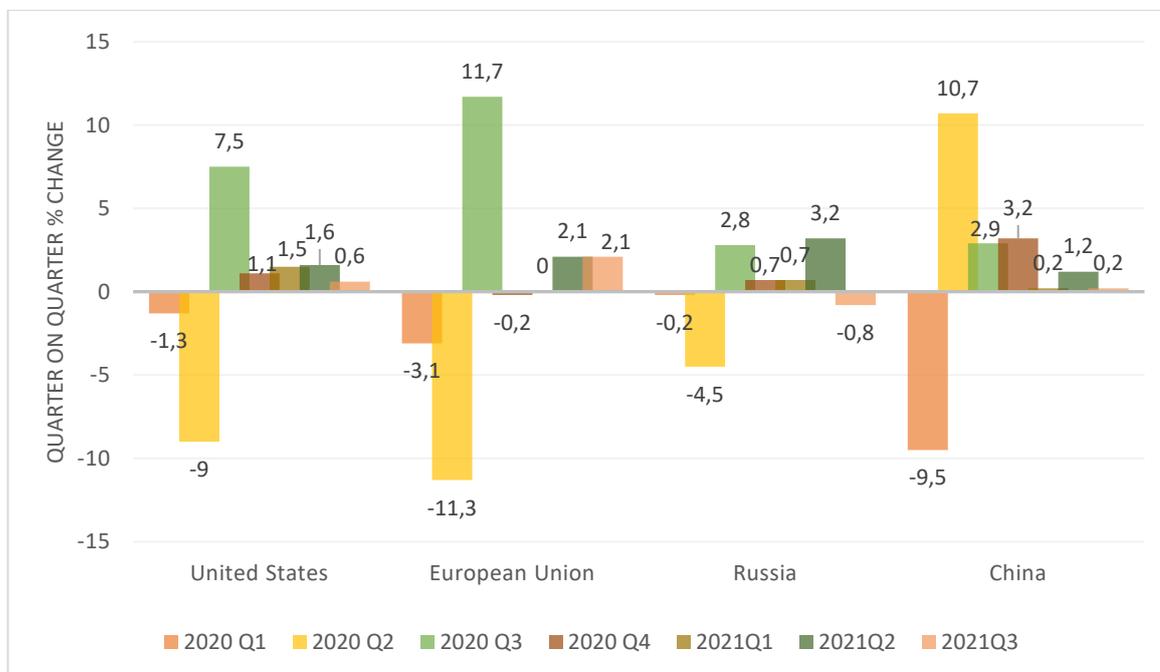


Fig. 2. Real GDP growth of selected economies, 2020Q1 – 2021Q3 (%)

GDP growth slowed in major economies in the first quarter of 2021 as new waves of infection prompted new lockdowns and travel restrictions [4]. But situation had been changed in second and third quarters – GDP almost in all countries shown on Figure 1 started to grows again. GDP growth in the United States rose to 1.6% in the first quarter of 2021 compared with the previous quarter. This is equivalent to around 6.5 per cent on an annualized basis. Meanwhile, EU GDP contracted by 0 per cent in the first quarter as the virus resurged in the region. Russia's

economy grew by 0.7 per cent in the fourth quarter of 2020 and continue to grow in second and third quarters despite on new coronavirus wave.

The current crisis related to COVID-19 has contributed to the formation of a special format of consumption in terms of expenses, categories of purchased goods, sales channels and purchasing strategies. Analysis of the features of the spread of COVID-19 in different countries of the world shows that as the number of cases increases and restrictive

measures are introduced, consumer demand has gone through six stages of transformation:

1. Growing demand for health-supporting products.
2. Consumers are stocking up on goods needed to limit the spread of the virus.
3. Purchase of durable goods storage.
4. The emergence of interest in online sales, difficulties in the supply chain.
5. Limiting shopping trips, explosive growth of online sales.
6. Changing logistics processes, the role of online commerce (a lot of people began to prefer online shopping to offline) and sanitary standards.

In the last three stages, there is clearly a new trend of online shopping. Consumers around the world began to prefer this format of purchases, because it significantly saves time, allows you to find a detailed description and reviews of other customers.

The influx of new customers, optimization of business processes of online and offline stores, new product presentation formats have become a catalyst for the growth of online commerce. However, this segment has not yet reached its peak and continues to grow continuously (Figure 3) [5].

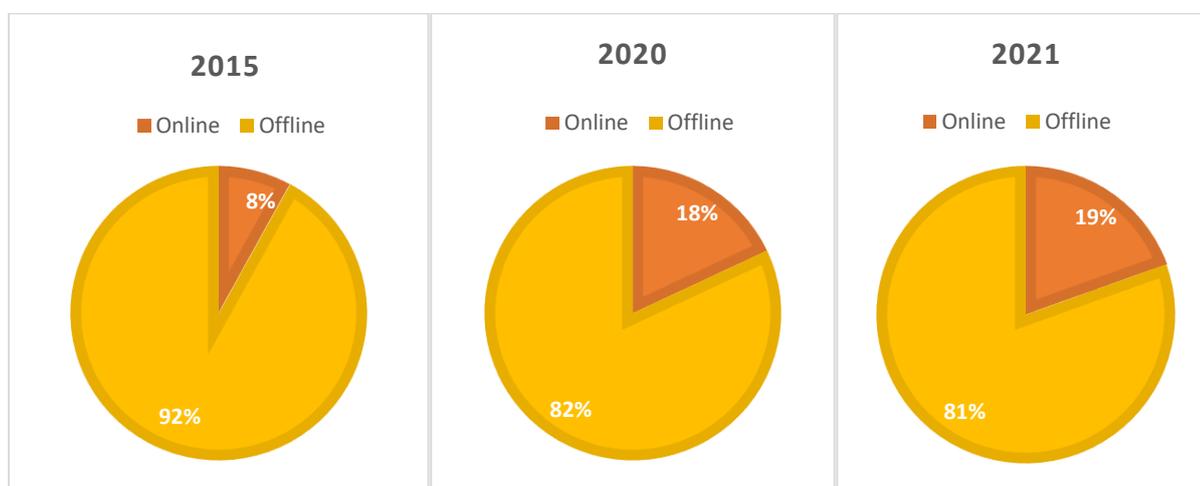


Fig. 3. Global retail market size in 2015, 2020, 2021 (%)

E-retail sales accounted for 18 percent of all retail sales worldwide in 2020. By the end of 2021, online sales are projected to increase to 19%, which is 1% higher than in 2020. This figure is expected to reach 21.8 percent in 2024.

Thus, the position of e-commerce in the world will only grow. In this regard, new strategic solutions are emerging in the field of trade, such as the creation of special e-commerce trading zones.

China became the first country to launch such a project. Special e-commerce zones are a system of preferences and simplified document management, customs clearance for cross-border trade through e-commerce. Such zones are already functioning in 37 cities of China, which contributes to the liberalization and facilitation of international online trade between countries. The success of the PRC is already being accepted by a number of West-

ern countries, and an increasing number of multinational corporations and international brands are attracting interest in this format of trade.

One more trend in trade after pandemic can be localization of trade. The pandemic has shown that global supply chains and production divided between many countries carry risks. Quarantine and economic restrictions at one point can lead to the shutdown of the entire production process. The transfer of chains to the local level, with greater synchronization of the economic cycle, reduces these risks, but reduces international trade. The alternative is to geographically diversify the supply of manufacturing components, which increases trade flows.

Free trade zones significantly increase trade turnover between member countries and, as a rule, reduce trade with non-member economies. Negotiations between a small

number of participants are more likely to lead to success than decades-long multilateral negotiations within the WTO [6].

Thus, the coronavirus pandemic has really become a serious shock to world trade and the financial system as a whole. Describing the trends in the global trade turnover formed

during the COVID-19 period, it is necessary to note the acceleration of the digitalization of the economy and production, the formation of special e-commerce zones, as well as the emphasis on the localization of trade in some countries.

References

1. Ерохин В.Л. Мировая торговля и рынки в 2020-2021 гг. под влиянием пандемии COVID-19 // Маркетинг и логистика. – 2021. – №4 (36). – С. 10-22.
2. The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) statistic. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/> (дата обращения: 28.12.2021)
3. WTO data. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.wto.org/en> (дата обращения: 28.12.2021)
4. World Trade Statistical Review 2021. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021_e.pdf (дата обращения: 28.12.2021)
5. E-commerce share of total global retail sales from 2015 to 2024. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/534123/e-commerce-share-of-retail-sales-worldwide/> (дата обращения: 28.12.2021)
6. Как изменятся мировые рынки после пандемии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/436363-zhelanie-torgovat-kak-izmenyatsya-mirovye-rynki-posle-pandemii> (дата обращения: 28.12.2021)

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ COVID-19: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ

Д.С. Кононенко, магистрант

Научный руководитель: И.В. Воробьева, канд. экон. наук, доцент

**Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)**

***Аннотация.** Меры, вводимые для сдерживания распространения вируса (карантины, локдауны, другие ограничения контактов и мобильности населения) ударили по всей мировой экономике и международной торговле. В данной статье рассматриваются тренды в области мирового товарооборота, сформировавшиеся в период COVID-19, а также проведен поквартальный мониторинг восстановления международной торговли товарами и услугами.*

***Ключевые слова:** мировая торговля, коронавирус, восстановление, электронная коммерция, тренд.*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПЛАТЕ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Д.А. Конюшева, бакалавр
О.Н. Валькович, канд. экон. наук, доцент
Кубанский государственный университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-12-1-202-204

Аннотация. В сложившейся эпидемиологической ситуации перед работодателями остро встает вопрос о переводе сотрудников на удаленный режим работы и соответственно об оплате труда. Данная статья освещает изменения, предложения, а также различные нюансы по выплатам сотрудникам в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации. В статье рассматривается, как произвести по нормам закона расчет оплаты труда, что поможет обезопасить работодателей от возможных негативных последствий.

Ключевые слова: удаленная (дистанционная) работа, перевод, работодатель, работник, дополнительное соглашение, коронавирус, заработная плата.

В связи с распространением коронавирусной инфекции COVID-19 в России, с введением дополнительных профилактических и санитарных норм, правил многие работодатели столкнулись с необходимостью перевода сотрудников на удаленную работу.

Организации должны были изменить порядок работы сотрудников, отделов или компании в целом, выдать дополнительные документы, отменить командировки и выплатить специальную заработную плату и отпуск по болезни. В настоящее время Россия приняла и осуществляет меры по предотвращению распространения коронавирусной инфекции, что накладывает дополнительные обязательства на работодателей и работников. В частности, в соответствии с Указом мэрии Москвы от 05.03.2020 № 12-УМ, предусмотрены обязательства организаций, предприятий и индивидуальных предпринимателей на осуществление ими соответствующих мер по предотвращению распространения коронавирусной инфекции, однако в указе ничего не говорится о принудительном переводе сотрудников, в том числе и тех, кто находится в группе риска, на удаленную работу. Региональные власти принимают постановления и распоряжения строго в рамках своих полномочий и компетенций и могут регулировать трудовые отношения, но только в той мере, в которой

они не противоречат Трудовому кодексу Российской Федерации, в противном случае региональные законы не будут иметь юридической силы.

В случае противодействия угрозе распространения инфекции работодатель решил перевести всех или некоторых своих сотрудников на удаленную работу, он должен учитывать тот факт, что нормы трудового законодательства применяются и к удаленным работникам.

При переходе на удаленную работу необходимо заключить дополнительное соглашение с работником. Следует отметить, что работа на дому – это не перевод на другую работу, а это временное (или постоянное) изменение условий трудового договора, с сохранением трудовой функции, в той же организационной единице и у того же работодателя, меняется только рабочее место.

Поскольку в условиях эпидемии перевод на дистанционный режим носит вынужденный и временный характер, а специфика оплаты труда в такой ситуации в трудовом кодексе прямо не определена, то очевидно, что при сохранении объема трудовых обязанностей не должен измениться и размер оплаты труда. То есть, если фактически корректируется только место работы, а все остальные условия трудового договора продолжают действовать в прежнем виде, заработная плата должна выпла-

чиваться в размере, установленном ранее – в период работы в офисе (с учетом всех ее составляющих – оклада, доплат, надбавок, премий, иных компенсационных и стимулирующих выплат). Работа на карантине не является вынужденным отпуском за свой счет, и работники должны выполнять свои обязанности с полной выплатой заработной платы [1].

Однако по договоренности работника с работодателем условия оплаты труда могут быть скорректированы в дополнительном соглашении к трудовому договору, которым урегулированы условия дистанционной работы и месячная заработная плата работника, полностью отработавшего за соответствующий период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда, не может быть ниже минимального размера оплаты труда. В дополнительных соглашениях по соглашению сторон можно определить и размер компенсации работнику за использование им своего личного имущества (ноутбука, телефона, какого-либо оборудования) и оплату услуг (Интернета, электроэнергии и т.п.), однако компенсация должна быть документально подтверждена работником [2].

Однако при переводе работника без его согласия на срок до одного месяца на не обусловленную трудовым договором работу у того же работодателя для предотвращения эпидемии или устранения ее последствий по правилам ч. 2 ст. 72.2 ТК РФ, оплата труда производится по выполняемой работе, но не ниже среднего заработка по прежней работе (ч. 4 ст. 72.2 ТК РФ) и в этом случае уменьшение заработной платы будет незаконным.

Если в организации присутствуют работники, недавно посещавшие страны с неблагоприятной эпидемиологической ситуацией по коронавирусу, то они сами и лица, проживающие с ними, обязаны самоизолироваться дома на две недели по возвращении из-за границы (в частности, такая мера в качестве обязательной введена в Москве). На этот период работник оформляет больничный лист, а работодатели выплачивают ему пособие по временной нетрудоспособности за счет средств ФСС России (ст. 183 ТК РФ).

Федерация независимых профсоюзов России не исключает и возможности оформления режима самоизоляции путем предоставления внеочередного оплачиваемого отпуска, отпуска без сохранения заработной платы или отгулов – соответствующее кадровое мероприятие оплачивается в соответствии с правилами, прописанными в локальных нормативных актах организации [3]. Это применяется в случае, когда работодатель по согласованию с профкомом (при его наличии) издает приказ о соблюдении требований безопасности и охраны труда на рабочих местах в период коронавирусной инфекции, в котором предусматривает ряд мероприятий, в том числе порядок оформления режима самоизоляции.

Порядок оплаты времени простоя урегулирован трудовым законодательством и зависит от того, по чьей вине он возник. Однако, в случае эпидемии простой не вменяется в вину работодателю. Поскольку работодатель не может повлиять на эпидемиологическую обстановку в городе, его вины в остановке производства нет. Следовательно, в условиях коронавируса целесообразно применять ч. 2 ст. 157 ТК РФ – время простоя по причинам, не зависящим от работодателя и работника и оплачивать в размере не менее 2/3 тарифной ставки, оклада (должностного оклада), рассчитанных пропорционально времени простоя [4].

В случае, когда до периода простоя работник ушел на больничный и период временной нетрудоспособности продолжается в период простоя, то пособие по временной нетрудоспособности за период простоя должно быть выплачено в том же размере, в каком сохраняется за это время зарплата, но не выше размера пособия по временной нетрудоспособности, которое застрахованное лицо получало бы по общим правилам [5].

Многие компании в условиях распространения пандемии коронавируса вынуждены прибегать к изменению организации труда (переводу работников на дистанционную работу, объявлению простоя, введению карантина и т.п.), но в любом случае они не освобождаются от обязанности

уплачивать зарплату своим работникам. Произведенный по нормам закона расчет оплаты труда может обезопасить работодателей от возможных негативных послед-

ствий (например, в виде штрафов, наложенных контролирующими органами, жалоб и судебных исков от работников).

Библиографический список

1. Ключевская Н. Работа без «зарплатного карантина»: выплаты в условиях коронавируса // СПС ГАРАНТ.РУ. – Москва, 2021.
2. Байкалова Н.А. Расходы организации: учет и их обоснование при налогообложении // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2017. – №3-12. – С. 16-18.
3. Куренной А.М. Некоторые актуальные проблемы правового регулирования трудовых отношений // Российское право: образование, практика, наука. – 2020. – №4 (118). – С. 4-12.
4. Кошкина Д.Е. Расчеты по оплате труда во время эпидемии коронавируса // Право, экономика и управление: актуальные вопросы: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Чебоксары, 27 ноября 2020 года. – Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Среда», 2020. – С. 191-195.
5. Бутырская А.В. Некоторые аспекты использования специальных знаний при расследовании невыплаты заработной платы // Бизнес. Образование. Право. – 2020. – №4 (53). – С. 261-265.

MODERN APPROACHES TO REMUNERATION IN A PANDEMIC

D.A. Konyusheva, *bachelor*

O.N. Valkovich, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Kuban State University
(Russia, Krasnodar)

Abstract. *In the current epidemiological situation, employers are acutely faced with the question of transferring employees to a remote work mode and, accordingly, about remuneration. This article highlights changes, proposals, as well as various nuances of employee benefits in accordance with the Labor Code of the Russian Federation. The article discusses how to calculate wages according to the norms of the law, which will help protect employers from possible negative consequences.*

Keywords: *remote work, transfer, employer, employee, supplementary agreement, coronavirus, salary.*

ISSN 2411-0450 (Print)
ISSN 2413-0257 (Online)

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС
теория и практика
№ 12-1 (82) декабрь 2021

Редактор: Д.М. Матвеев
Верстка: Ю.А. Матвеева

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность
несут авторы.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +7-905-951-51-63

Адрес редакции: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

Адрес учредителя и издателя: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

Подписано в печать 07.01.2022 г.

Дата выхода в свет 20.01.2022 г.

Усл. печ. л. 12,8. Уч.-изд. л. 10,2. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии ООО «Капитал»
г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1
Тел. 8(905)951-51-63, Economyandbusiness@yandex.ru

Цена печатного экземпляра: 490 руб.