
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 10 2020

Часть 1

Научный журнал

«Вестник Алтайской академии экономики и права»

ISSN 1818-4057

Журнал издается с 1997 года.

Издание включено в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

Официальный сайт журнала – www.vaael.ru.

Доступ к электронной версии журнала бесплатен. e-ISSN 2226-3977.

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 45458.

Учредитель – Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Алтайская академия экономики и права». 656038, Алтайский край, город Барнаул, Комсомольский проспект, 86.

Шифры научных специальностей

08.00.00 Экономические науки

12.00.00 Юридические науки

Все публикации рецензируются.

Журнал индексируется в Российском индексе научного цитирования РИНЦ и научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU.

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Выпуск подписан в печать 24 сентября 2020 года

Распространение по свободной цене

Усл. печ. л. 13,88

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

СТРУКТУРА, КОМПОНЕНТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА КАК ДЕЙСТВЕННОГО ИНСТРУМЕНТА ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВУЗА	
<i>Адеева И. С.</i>	5
ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>Бакунова Т. В., Трофимова Е. А., Кольцова Т. А.</i>	12
ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	
<i>Беляева Е. Р., Легчилина Е. Ю.</i>	19
СБЛИЖЕНИЕ МЕТОДИКИ ПОДГОТОВКИ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	
<i>Булычева Т. В., Завьялова Т. В.</i>	28
ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС В РЕГИОНАХ РОССИИ	
<i>Веретенников Н. П.</i>	33
ЭКОНОМИКА РОССИИ: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ	
<i>Глушаков О. В., Васькин В. Ф., Анищенко А. М.</i>	39
МЕХАНИЗМ ПРОСТРАНСТВЕННОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ	
<i>Дугаржапова М. А.</i>	47
УЧЕТ ЗАПАСОВ ПО-НОВОМУ	
<i>Елисеева О. В., Бушева А. Ю.</i>	57
КРЕАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ КАК ФАКТОР БЕЗОПАСНОСТИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА	
<i>Ломаченко Т. И.</i>	64
УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ КАК ФАКТОР САМОРАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ	
<i>Положенцева О. А.</i>	69
МЕТОДОЛОГИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОБЩЕСТВА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ	
<i>Саламатов А. А., Рябчук П. Г., Гордеева Д. С.</i>	76
КОММУНИКАТИВНАЯ ПОДДЕРЖКА БРЕНДА ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	
<i>Федюнин Д. В.</i>	81
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	
<i>Хаирова Э. А.</i>	89
МЕТОД ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	
<i>Яшин С. Н., Боронин О. С., Лапина Е. Н.</i>	95

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

НАРУШЕНИЕ ВЕТЕРИНАРНЫХ ПРАВИЛ, ПРАВИЛ, УСТАНОВЛЕННЫХ ДЛЯ БОРЬБЫ
С БОЛЕЗНЯМИ И ВРЕДИТЕЛЯМИ РАСТЕНИЙ, А ТАКЖЕ ПРАВИЛ ОХРАНЫ ВОДНЫХ
БИОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ: ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДМЕТА ПОСЯГАТЕЛЬСТВА

Голубев С. И. 102

ДИСКРИМИНАЦИЯ ЖЕНЩИН В СТРАНАХ УЧАСТНИЦАХ АТЭС
В КОНТЕКСТЕ УГОЛОВНОГО ПРАВА

Ларионова Е. Ю., Фидель Е. С. 108

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 332.1

И. С. Адеева

Костромская государственная сельскохозяйственная академия,
Костромской государственный университет, Кострома, e-mail: adeeva@spbu.su

**СТРУКТУРА, КОМПОНЕНТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА
КАК ДЕЙСТВЕННОГО ИНСТРУМЕНТА ПО ПОВЫШЕНИЮ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВУЗА**

Ключевые слова: кластер, региональный образовательный кластер, участники кластера, головной вуз, бизнес сообщество.

Основная задача современной системы образования заключена в подготовке специалистов с высоким уровнем компетенций. К сожалению, подготовка специалистов в образовательных организациях существует сама по себе, а предприятия – сами по себе. В итоге предприятия вынуждены создавать собственные образовательные центры, тем самым повышая непроизводительные затраты и снижая конкурентоспособность своей товарной продукции за счет повышения ее себестоимости. Эта вынужденная мера говорит о несбалансированности рынка труда по причине крайней недостаточности горизонтальных связей между образовательными учреждениями и работодателями. Требования работодателей к уровню компетенции работников постоянно повышаются и это обусловлено внедрением новых технологий, удовлетворение их запросов может быть обеспечено через кластер. Выход из сложившейся ситуации – создание регионального образовательного кластера, как эффективной системы по формированию благоприятной, прежде всего кадровой инфраструктуры для бизнес сообщества и одновременно способствующего повышению экономической безопасности вузов, являющихся его участниками. В статье предложен механизм формирования и развития регионального образовательного кластера, который становится действенным инструментом по повышению экономической безопасности вуза.

I. S. Adeeva

Kostroma state agricultural Academy, Kostroma state University,
Kostroma, e-mail: adeeva@spbu.su

**STRUCTURE, COMPONENTS AND DEVELOPMENT PROSPECTS
OF THE REGIONAL EDUCATIONAL CLUSTER AS AN EFFECTIVE
TOOL FOR INCREASING THE ECONOMIC SECURITY OF THE UNIVERSITY**

Keywords: cluster, regional education cluster, cluster members, head of the University, the business community.

The main task of the modern education system, regardless of the stage – is to train specialists with a high level of competence. Unfortunately, the training of specialists in educational organizations exists by itself, and enterprises – by themselves. As a result, enterprises are forced to create their own educational centers, thereby increasing unproductive costs and reducing the competitiveness of their commodity products by increasing its cost. This forced measure indicates an unbalanced labor market due to the extreme lack of horizontal links between educational institutions and employers. The requirements of employers to the level of competence of employees are constantly changing, this is due to the introduction of new technologies, and the satisfaction of these requests can be provided through the cluster. The way out of this situation is to create a regional educational cluster as an effective system for creating a favorable, primarily human resources infrastructure for the business community and at the same time contributing to improving the economic security of universities that are its participants. The article proposes a mechanism for the formation and development of a regional educational cluster, which becomes an effective tool to improve the economic security of a university.

В рамках статьи базовым определением кластера примем определение представленное в Концепции кластер-

ной политики РФ до 2020 года, в которой в частности отмечается, что «кластер – сконцентрированная на определенной

территории группа взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга хозяйствующих субъектов, научно-исследовательских и образовательных организаций, которые находятся в отношениях функциональной зависимости в процессе производства и реализации товаров и услуг в определенной сфере» [1].

По аналогии сформулируем определение регионального образовательного кластера.

Региональный образовательный кластер – сконцентрированная на определенной территории группа взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга хозяйствующих субъектов, ядром которого выступает головной вуз, взаимодействующий на партнерских условиях с научно-исследовательскими, образовательными организациями, а также коммерческими партнерами, объединенные в единую организационную структуру, элементы которой взаимосвязаны и функционируют для обеспечения развития совместного потенциала и повышения экономической безопасности головного вуза и всех его участников.

Особенностью регионального образовательного кластера выступает форма взаимосвязи внутри него, что позволяет субъектам сохранять статус юридического лица и сотрудничать с другими субъектами за пределами кластера. Таким образом, кластер характеризуется:

- преобладанием организационных связей между его элементами;
- необязательным наличием отношений экономической зависимости между юридическими лицами;
- эффективным долгосрочным деловым сотрудничеством, направленным на обеспечение совместной производственно-коммерческой деятельности.

Региональный образовательный кластер (РОК) создается с целью упорядочения и координации деятельности по подготовке и повышению квалификации кадров, поиска инновационных идей и продуктов и встроенный в инновационную цепочку: образование–технологии–производство.

РОК представляет собой увязанное в единое целое новообразование включающее в себя участников различных сфер деятельности, управляющее центром,

основой которого выступает головной вуз, интегрированный с образовательными учреждениями в эффективную конструкцию направленную на многоуровневую подготовку специалистов всех отраслей знаний, востребованных в конкретном регионе. Объединенные усилия всех участников кластера создают синергетический эффект, что позволяет обеспечивать, как повышение качества образовательного процесса, так и значительно сокращать сроки подготовки. Итогом является учёт, не только текущих, но и прогнозных запросов от работодателей, что позволяет спрогнозировать будущие потребности в конкретных специалистах и своевременно их подготовить и закрепить успешных выпускников за конкретным рабочим местом. Кроме того, своевременно переобучить и повысить квалификации работающих сотрудников [6].

Конечная цель создания регионального образовательного кластера – органическое слияние всех заинтересованных партнеров в единый комплекс непрерывного профильного образования, которое востребовано бизнес сообществом конкретной территории. Это может быть достигнуто, за счёт перехода с либеральной модели развития, которая превалирует в современной России на государственный капитализм.

Объявленная по всему миру пандемия коронавируса совершенно поразному отразилась на экономической ситуации конкретной страны. В частности, в нашей стране был нанесен сокрушительный удар не только по малому, но и среднему и даже относительно крупному бизнесу. По данным Федеральной службы государственной статистики в июне 2020 года в России количество безработных человек составило 4,6 млн [3].

Во многих регионах страны бизнес ещё полностью не заработал и на конец июля. Вполне можно предположить, что высвобождающаяся армия безработных нужна для новых рабочих мест, которые могут появиться только за счёт вливаний государственных средств в крупнейшие компании страны и формирования там новых рабочих мест.

В условиях, восстановления своих бизнесов после пандемии коронавиру-

са вполне может сложиться ситуация, что бизнес-сообществу конкретной территории ничего иного и не останется, как объединяться, и в связи с этим региональный образовательный кластер станет тем спасительным элементом, который наполнит новым смыслом весь представленный процесс.

На рис. 1 представлена структура инновационного образовательного кластера.

Важно отметить, что к образовательным учреждениям относятся не только учреждения начального профессионального образования (НПО), среднего профессионального образования (СПО), вузы, но и учреждения дополнительного образования. Система должна быть непрерывной, включать в себя как подготовку, так и переподготовку кадров при обязательной общественно-профессиональной аккредитации образовательных программ, проводимой объединениями работодателей [2].

В соответствии с представленным определением, и как представлено на рис. 1, «ядром» кластера является головной вуз. В качестве головного вуза, как правило, выступает ведущий региональный университет. Структура регионального образовательного кластера, включает, в себя и учреждения дошкольного образования, которые на схеме появились не случайно, так как тем самым выстраивается единое образовательное пространство и выполняется, в том числе профориентационная деятельность, начиная с младшего возраста и в течение всей жизни.

В результате, головной вуз в первую очередь повышает свою экономическую безопасность на длительный период, формируя потенциальных учащихся с самого начала своего жизненного пути, и все учебные заведения, участники регионального образовательного кластера, также работая в едином образовательном пространстве, улучшают своё финансовое положение.

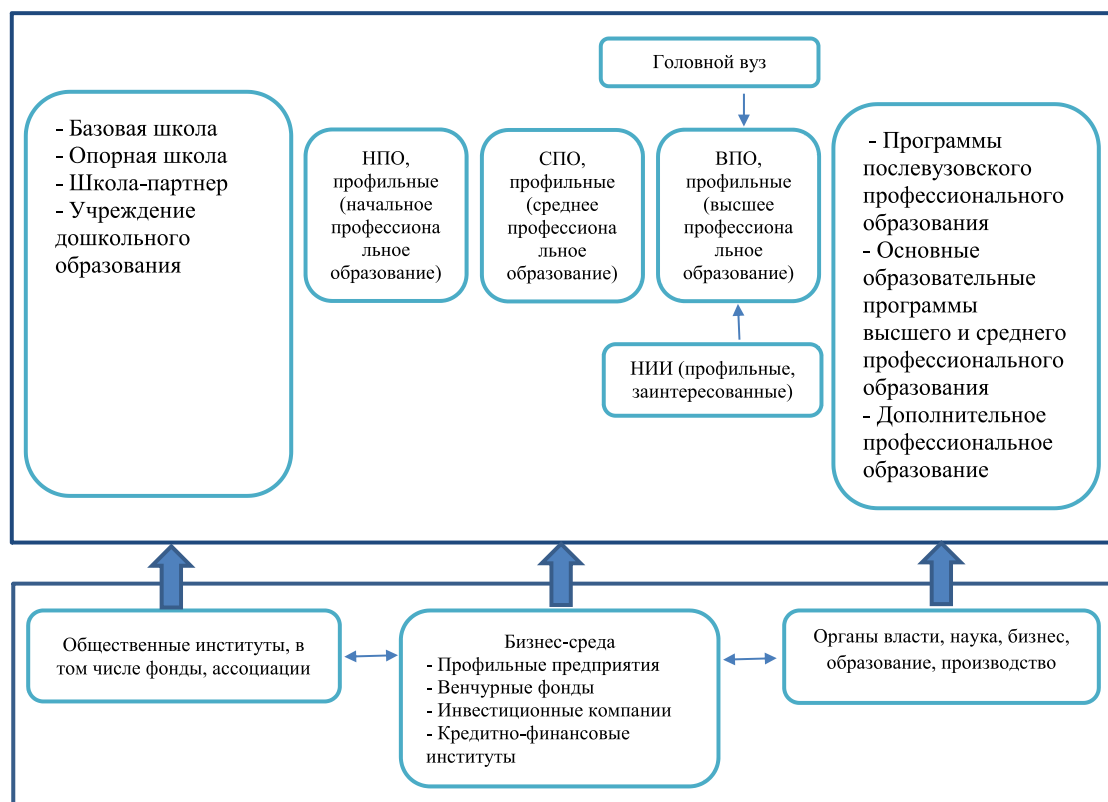


Рис. 1. Структура регионального образовательного кластера.
(Составлено автором – источник [8])

Рассмотрим этот механизм более детально. В его основу положен принцип свободы договора, что нашло своё отражение в ст. 421 ГК РФ, то есть стороны, участвующие во взаимодействии самостоятельно определяют не только цену, но прочие условия договора. То, что касается ценообразования и установления цены по соглашению сторон, то это регламентировано ст. 424 ГК РФ. Здесь речь идёт о ситуации, когда согласованные цены не соответствуют текущим рыночным показателям, в частности в западной деловой практике они носят название «трансфертные цены».

В международной системе координат действует соответствующий законодательный акт, в котором освещены все основные вопросы, касающиеся трансфертного ценообразования, в частности в нем определен, что трансфертной является та цена, которая применяется при взаимодействии ассоциированных организаций.

Аналогом международного законодательного акт в отечественной практике выступает Разделе V.1. Налогового кодекса Российской Федерации. Данный раздел, в полной мере подходит под систему ценообразования внутри кластера, так как все его участники взаимозависимы.

Основной задачей, стоящей перед участниками кластера, является выстраивание такой системы, которая позволяла минимизировать налоговую нагрузку на каждого из них. В этой связи, действенным механизмом, позволяющим этого добиться, является налоговое планирование, ориентированное на перераспределение налоговой нагрузки на участника у которого максимально благоприятный налоговый режим.

Кроме того трансфертные цены могут касаться не только полученного дохода и минимизации отчислений, но и распределении расходов, что также благоприятно влияет на экономическую безопасность каждого их участников.

Этот механизм также эффективен и в ситуации, когда фактически не происходит реализация работ, услуг или товаров, сюда можно отнести исследования рынка, проведенные одним из участников и переданные остальным,

консультации по управлению, ведению учета, организации производства и т.д.

В рамках функционирования регионального образовательного кластера, студенты, обучающиеся в головном вузе в качестве курсового или дипломного исследования могут производить разнообразные исследования, в том числе и маркетинговые, результаты этих исследований могут распространяться на безвозмездной основе для всех участников кластера. Это существенным образом снизит затраты на маркетинг и в конечном итоге, приведет к выгоде для всех участников.

Кроме того, повышение квалификации для преподавательского состава участников кластера НПО, СПО и ВПО может осуществляться также на безвозмездной основе преподавателями головного вуза. Уровень квалификации ППС существенно влияет на выбор своей будущей места обучения.

Таким образом, в рамках регионального образовательного кластера будут функционировать свои внутренние правила формирования трансфертной цены между участниками кластера, что в конечном итоге приведет к повышению экономической безопасности всех его участников.

На схеме – рис. 1 выделен блок «благоприятная инфраструктура» он представляет собой элемент обратной связи в функционал которой входит осуществлять мониторинг взаимодействия с бизнес средой. Это необходимо для того, чтобы разорвать порочную традицию, которая заключается в том, что подготовка специалистов в образовательных организациях никоим образом не увязана с запросами работодателей. Должно быть сформировано и активно функционировать единое образовательное пространство.

Инструментарий достижения успешности регионального образовательного кластера приведен на рис. 2.

Существенным элементом представленного на рис. 2 инструментария является его правовое оформление, которое реализуется, как посредством разработки типовых договоров, инициатором является головной вуз, а также региональный законодательный орган, соответствующей территории, который раз-

рабатывает совместно с инициативной группой соответствующее региональное законодательство.

Исключительно от эффективности совместного взаимодействия всех участников зависит запуск синергетического эффекта приводящего к положительным результатам. Это существенным образом коррелирует с положением о том, что кластер, может быть представлен как сетевая организационная структура, базой которой является функциональный механизм, состоящий из межфункциональных команд.

Объединительным началом здесь выступает совместная обширная база данных и каждый участник наделен правом пользоваться ею и вырабатывать скоординированные управленческие решения. Таким образом, региональный образовательный кластер, применяя единые стандарты управления и пользуясь общей базой данных, постепенно будет трансформироваться и со временем превратиться в холдинг.

Как отмечено на рис. 2, одним из элементов, которые влияют на успешность регионального образовательного кластера, являются этапы его формирования и развития. Здесь речь идет, прежде всего, о последовательности их прохождения, то есть каждый этап должен представлять четко продуманное действие и увязан со следующим этапом, то есть должна быть выстроена стратегия развития регионального образо-

вательного кластера и это определит его успешность.

На рис. 3 приведены преимущества создания регионального образовательного кластера.

В этой связи уместно привести высказывание Президент РФ Владимира Путина в ходе проведенного телемоста с ведущими высшими учебными заведениями страны: «Благодаря образовательной мобильности внутри страны у молодых людей, возможно, не будет необходимости уезжать на учебу за границу» [4].

Все участники кластера, в целом представляют собой уникальное образование, построенное на партнерских взаимоотношениях, при этом каждый его элемент важен и на него накладываются определенные функции и задачи, которые формируют в результате единое образовательное пространство, способное реализовать индивидуальный подход, к конкретному учащемуся, отойдя от превалирующей в настоящий момент системы подготовки специалистов. При этом каждый элемент работает в единстве с другими элементами, что создает основание говорить о сформированном действенном механизме, заложенном в кластере.

НПО передает учащегося в СПО, и далее в вуз, при этом, успехи каждого конкретного ученика известны, и аккумулированы в единой базе, что дает основание отказываться от экзаменов, в рамках кластера.

ИНСТРУМЕНТЫ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕШНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА

1. Общая цель и задачи субъектов, входящих в кластер
2. Правовая основа совместной деятельности
3. Механизмы взаимодействия субъектов кластера
4. Проекты и программы, реализуемые в рамках кластера
5. Использование приёмов трансфертного ценообразования
6. Единые органы управления кластером
7. Оказание государственной поддержки

Рис. 2. Инструментарий достижения успешности регионального образовательного кластера.
(Составлено автором – источник [5])

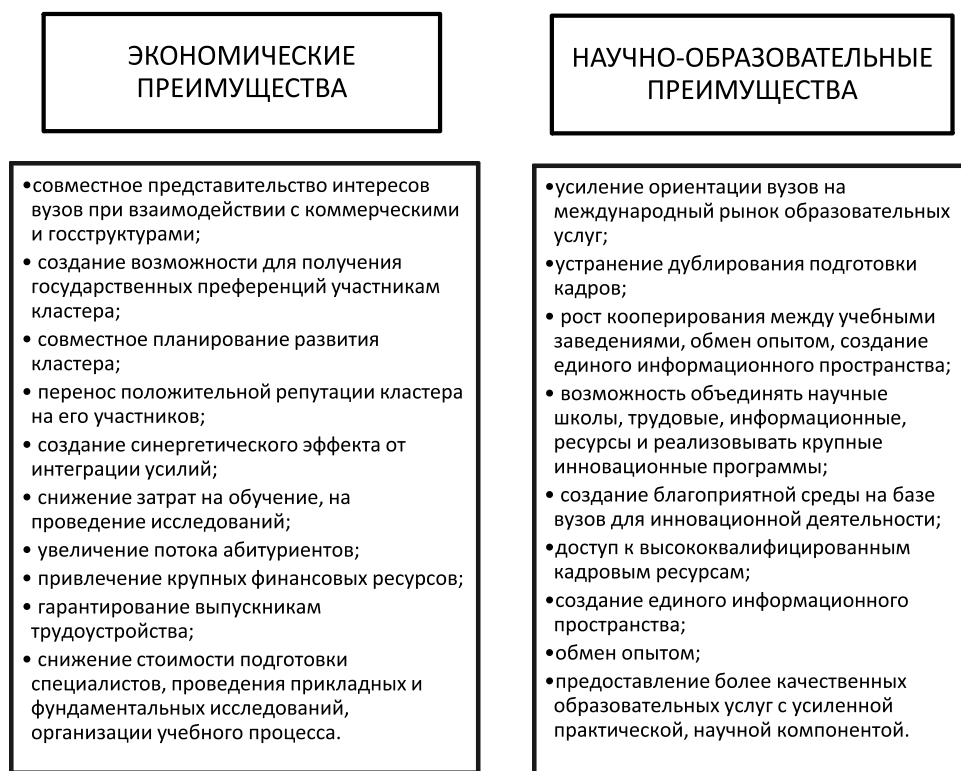


Рис. 3. Преимущества создания регионального образовательного кластера.
(Составлено автором – источник [7])

Особенностью здесь является запуск механизма преемственности, который увязывает в единое целое все звенья сквозными учебными планами, что в свою очередь исключает дублирование преподаваемого на разных уровнях материала, тем самым запускается процесс доминирования горизонтальных связей. Усиление здесь возможно, в том случае, когда, эффективнее начнет работать перекрестные взаимосвязи, головной вуз должен проводить большую работу вместе с объединениями работодателей, а те в свою очередь, участвовать в аттестации выпускников СПО и вузов, устанавливая рейтинг конкретного учащегося.

Высоко-рейтинговые учащиеся уже заранее ангажированы на соответствующее рабочее место, тем самым формируется аналог система распределения, которая имела место в советский период. В рамках кластера, за счёт бизнес сообщества наполняется соответствующий фонд, денежные средства из которого перераспределяются за подготовку

высоко-рейтинговых учащихся. За каждого такого учащегося идут перечисления в тот вуз, или учебное заведение, которое подготовило соответствующего специалиста, что в конечном итоге способствует укреплению его экономической безопасности. Одновременно с этим формируется, новый социальный лифт для успешного выпускника, который прошел аттестацию и по ее результатам может быть зачислен в кадровый резерв кластера. Вне кластера, социальный лифт ограничен конкретным предприятием, на работу в которое поступил выпускник.

Изменение технологий, приобретение нового оборудования и программного обеспечения, заставляет работников их осваивать, а так как этот процесс неостановим, то можно утверждать, что в рамках кластера создаются условия непрерывного образования.

Организация регионального образовательного кластера способствует переходу к индивидуально-творческой подготовке, учащихся, минуя массо-

во-репродуктивное производство специалистов, что позволяет эффективно формировать творческую конкурентоспособную личность, которая сможет осваивать в течение всей жизни новые

материалы, формируя тем самым социальный заказ, как для головного вуза, так и для ключевых участников кластера, гарантированно повышая в итоге их экономическую безопасность.

Библиографический список

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/concept> (дата обращения: 30.06.2020).
2. Доклад Министра промышленности и науки Свердловской области А.Ю. Петрова «Диверсификация промышленности Свердловской области на кластерной основе». [Электронный ресурс]. URL: science.usue.ru (дата обращения: 30.06.2020).
3. Занятость и безработица в Российской Федерации в июне 2020 года // Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: https://gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/140.htm (дата обращения: 30.06.2020).
4. Путин призвал развивать в стране образовательную мобильность. 25.01.2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/obschestvo/4903213> (дата обращения: 30.06.2020).
5. Пуденко Т.И. Образовательные кластеры как модель управления развитием образования на муниципальном уровне, повышающая доступность качественных образовательных услуг // Управление образованием: теория и практика. 2014. № 3. 13 с.
6. Растворцева С.Н., Череповская Н.А. Идентификация и оценка региональных кластеров // Экономика региона. 2013. № 4. С. 123–133.
7. Рычихина Н.С. Региональная экономика: теория и практика // 2014. № 19. С. 19-46.
8. Фёдоров М.Ф. Концепция развития инновационно-образовательных кластеров Свердловской области // Уральский государственный экономический университет. 2011. 53 с.

УДК 338.1

Т. В. Бакунова, Е. А. Трофимова

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Екатеринбург, e-mail: Elena.Trofimova@urfu.ru

Т. А. Кольцова

Тюменский государственный университет, Тюмень, e-mail: tak72@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: корпоративные информационные системы, информационные технологии, программное обеспечение, финансы предприятия.

В современных условиях рыночной экономики для успешного ведения бизнеса в целом и финансового менеджмента в частности разработаны надлежащим образом функционирующие системы финансового и бюджетного учёта, содействующие возможностям организаций эффективно и целесообразно распределять и использовать свои ресурсы. На сегодняшний день, сформировавшийся рынок программного обеспечения, предоставляет широкий спектр продуктов для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия и разработки программ кредитования бизнес-проектов. Трудовая деятельность современного экономиста невозможна без знаний современного программного обеспечения, умения его использовать и адаптировать для решения финансовых задач. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в настоящее время планирование и анализ финансовой деятельности предприятия представляет собой трудоемкий процесс, от результатов которого зависит планирование и результативность финансовой деятельности на будущие периоды.

T. V. Bakunova, E. A. Trofimova

Ural Federal University named after First President of Russia Boris Yeltsin, Yekaterinburg, e-mail: Elena.Trofimova@urfu.ru

T. A. Koltsova

Tyumen State University, Tyumen, e-mail: tak72@mail.ru

APPLICATION OF INFORMATION TECHNOLOGIES TO THE ASSESSMENT OF THE COMPANY'S FINANCIAL PERFORMANCE

Keywords: corporate information systems, information technologies, software, enterprise Finance.

In today's market economy, properly functioning financial and budget accounting systems have been developed for successful business management in General and financial management in particular, which help organizations to allocate and use their resources effectively and efficiently. Today, the established software market provides a wide range of products for analyzing the financial and economic activities of an enterprise and developing programs for lending to business projects. The work of a modern economist is impossible without knowledge of modern software, the ability to use it and adapt it to solve financial problems. The relevance of the chosen topic is due to the fact that currently planning and analysis of the financial activities of an enterprise is a labor-intensive process, the results of which depend on the planning and effectiveness of financial activities for future periods.

Введение

Применение информационных технологий позволяет автоматизировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Корпоративные информационные системы (КИС), разработанные в том числе для оценки финансовой деятельности, можно охарактеризовать как комплекс автоматизированных решений, позволяющий осуществлять планирование, исполнение и мониторинг бюджета

путём содействия в определении приоритетов, в исполнении и в предоставлении отчётности о расходах, а также в функциях хранения и отчётности о доходах. Создаваемые КИС на базе современных информационных технологий становятся необходимым инструментом в обеспечении достижения стратегических целей устойчивого развития предприятий и для создания конкурентных преимуществ.

Цель исследования

Сегодня управлять предприятием, огромными массивами данных (BIG DATA) без использования информационных технологий невозможно. Они прочно вошли в автоматизацию бухгалтерского учета, управление запасами, закупками и выпуском готовой продукции. Применение информационных технологий обуславливается тем, что современный бизнес крайне чувствителен к ошибкам в управленческих решениях. Профессиональный опыт руководителя, сумма капитала уже недостаточны для того, чтобы эффективно заполнить нишу на рынке. Цель исследования – предложить пути реализации КИС в современных условиях бизнес-деятельности, предполагающих ограничение возможностей взаимодействия управленцев под воздействием неблагоприятных (форсмажорных) обстоятельств внешней среды.

Материал и методы исследования

Для принятия оптимального управленческого решения в условиях неопределенности и риска потерь необходимо вести непрерывный учет финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Скачок в области увеличения производительности сетевых технологий передачи данных, широкие возможности интеграции компьютеров с торговым оборудованием позволяют постоянно повышать производительность информационных систем и развивать их функциональность. Наряду с развитием аппаратной части информационных систем происходит постоянный поиск оптимальных методов программно-технологической их реализации. Благодаря развитию сетевых технологий стали доступны клиент-серверные технологии, возможность работы удаленно, электронная коммерция. В.Н. Логинов подразумевает под понятием информационной системы (ИС) управления совокупность информации, экономико-математических методов и моделей, технических, программных и других технологических средств и специалистов, предназначенную для обработки информации и принятия управленческих решений [10]. А.Г. Ивасенко, А.Ю. Гридасов и В.А. Павленко наделяют поня-

тие «информационная система» другим смыслом. По их мнению, информационная система – это прикладная программная подсистема, ориентированная на сбор, хранение, поиск и обработку текстовой и/или фактографической информации [8]. В соответствии с основным Федеральным законом в области информационных технологий – законом «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ информационная система представляет собой организационно упорядоченную совокупность документов и информационных технологий, в том числе с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы [1, 2]. М.А. Плахотникова отмечает, что информационная система, по сути, является производством, выпускающим определенную продукцию. Эта продукция может быть оценена количественно и качественно [12].

На наш взгляд, наиболее точно сущность информационной системы отражает первое определение, так как в нем в ее состав включаются пользователи. Информационные системы функционируют в диалоге с пользователем, поэтому человеческий ресурс является определяющим в их работе. Пользователи выполняют анализ существующей системы управления на предприятии и выявляют потребности в автоматизации, определяют уровень эффективности информационной системы, регламентируют порядок получения и использования информации. Следующей составляющей частью ИС является компьютерная инфраструктура предприятия – совокупность сетевой, телекоммуникационной, программной, информационной и организационной инфраструктур. Требования к ней единые и стандартизированные. Еще одна составляющая ИС – взаимосвязанные функциональные подсистемы, обеспечивающие решение задач учета на предприятии, зависящие от специфики его деятельности. Требования к функциональным подсистемам сложные и зачастую противоречивые, так как предъявляются специалистами различных прикладных областей. Эта составляющая наиболее важна для успешного функционирования предприятия.

Результаты исследования и их обсуждение

Основная задача КИС состоит в автоматизации предприятия, деятельность которого направлена на извлечение прибыли. Задача заключается в организации управления ресурсами предприятия для получения запланированного результата [9, 16].

Рассмотрим кейс внедрения корпоративной информационной системы (КИС) на предприятии. Предположим, что предприятие нуждается во внедрении или в модернизации КИС, текущие проблемы должны быть решены путем автоматизации. К моменту принятия решения о приобретении ИС необходимо понимание о целесообразности проекта внедрения. Далее наступает этап выбора КИС. Сначала осуществляется детальное планирование ресурсов, формирование проектной группы и распределение ролей. Далее необходимо сформулировать цели внедрения и требования к КИС, разработать критерии выбора системы, определить требования к разработчикам, изучить возможности предлагаемого программного обеспечения, провести анализ коммерческих предложений. Отобранный программный продукт должен учитывать бюджетные и временные ограничения проекта [3]. Ограничивающий возможности предприятия фактор – бюджет проекта. Сначала нужно определиться с порядком суммы, выделяемой на автоматизацию деятельности предприятия. Бюджет проекта автоматизации зависит от следующих показателей: текущего финансового состояния предприятия, уровня использования информационных технологий в текущих бизнес-процессах, целей проведения и ожидаемого эффекта от автоматизации. Исследование аналитического центра союза IT-директоров GlobalCIO показало, что в 2010 г. объем расходов российских компаний на информационные технологии составил в среднем 0,87% от выручки этих компаний против 0,8% в 2009 г. Отношение IT-затрат к выручке увеличилось примерно на 9%. У международных компаний этот показатель в два-три раза выше – они тратят на IT 1,7-2,4% годовой выручки (в зависимости от масштаба бизнеса) [13]. Следующим фактором планирования выбора КИС являются кадровые ресурсы. Созда-

ется проектная группа, осуществляющая работы по выбору КИС, участвующая в сопровождении внедряемого программного обеспечения. Также необходимо зафиксировать документально кадровые назначения в проект внедрения информационной системы и цели автоматизации деятельности предприятия [15]. Третьим фактором планирования выбора КИС является время. Необходимо жесткое планирование нагрузки сотрудников текущей работой и календарь руководства. Увеличение сроков внедрения проекта снижает эффективность вложенных средств. С учетом целей внедрения ИС будут разрабатываться требования к программному обеспечению, определяться этапы внедрения, их очередность. Успешно внедренная КИС наряду с предоставлением возможности оперативного учета и анализа данных способствует значительному повышению производительности персонала и обеспечению прозрачной структуры бизнес-процессов для руководства. Достижение четко сформулированной цели проще будет отследить при внедрении автоматизированного решения. Для этого потребуются разработать критерии достижения целей. Кроме целей внедрения, также необходимо определение критериев повышения эффективности работы предприятия, некоторая их часть будет напрямую зависеть от поставленных целей. Автоматизация деятельности предприятия повышает его потенциал, позволяет увеличить конкурентные преимущества. Это необходимо понимать и иметь в виду при обосновании выбора КИС. Всегда можно оценить результат внедрения, используя количественные и качественные критерии. Исследования, проведенные по предприятиям, осуществившим внедрение КИС, позволили подойти к следующим выводам.

В качестве критериев повышения эффективности, которые может поставить руководство предприятия перед потенциально внедряемой КИС, могут быть:

- снижение транспортно-заготовительных расходов на 10%;
- сокращение производственного цикла – 50%;
- снижение производственного брака – 35%;
- уменьшение складских помещений – 25%.

Результаты экономии на перечисленных выше затратах безусловно найдут свое отражение в финансовых результатах деятельности, создадут управленческий резерв, который может быть использован как в экстраординарных хозяйственных ситуациях, так и рассматриваться как стратегический ресурс для решения инвестиционных задач. Представляется важным тот аргумент в пользу КИС, что предприятия, понеся расходы на внедрение таких систем в предыдущие периоды, оказались более подготовленными к форсмажору, связанному с пандемией коронавируса 2020. Безусловно, учесть все возможные проявления агрессивности внешней среды в будущем невозможно, но ученым и практикам еще предстоит оценить в цифрах эффективность КИС в подобных обстоятельствах. Если ранее рассматривались угрозы, в основном связанные с бизнес-процессами, то начиная с 2021 года в финансовые планы предприятий и организаций с высокой степенью вероятности будут закладываться финансовые потери, связанные с форсмажором во внешней среде. Можно также отнести к этой проблематике и вопросы в сфере налогообложения, занятости, социальных выплат и финансовой помощи государства частному бизнесу. В таких условиях экономической турбулентности перед КИС ставятся неординарные задачи по их адаптации к новым вызовам, сопровождающим развитие экономики.

Следующим значимым этапом является разработка новых функциональных требований к КИС, оценивающих адекватность внедряемого программного обеспечения, обеспечивающего решение пользовательских задач [7]. Функциональные требования – это требования пользователей – заказчиков программного обеспечения, которые отвечают на вопрос: «как должна работать система». Можно сформулировать свои детализированные требования, таким образом, чтобы была возможность выявить различия между программными продуктами разных разработчиков и оценить применимость программного обеспечения на предприятии. Современный уровень КИС требует от разработчиков IT-технологий довольно глубокого обновления программного обеспечения,

а от пользователей – грамотной и обоснованной постановки задач. Представляется, что на текущий момент этот вопрос остается открытым и требует от научного сообщества и практиков (менеджмента реального сектора экономики) обсуждения в рамках конференций, научных дискуссий и публикаций.

Последний пункт подготовки выбора ИС формулировка технических требований к программному обеспечению, к операционной системе, производительности сервера, уровням авторизации доступа, защите и каналам передачи данных, базам данных, правилам интеграции с существующими продуктами. На этом же этапе следует упомянуть о существовании дополнительного ряда требований, таких как: эргономические требования, наличие обучающих материалов. Последним этапом подготовки выбора ИС является разработка критериев сравнения. В разработке критериев сравнения существует два момента, которые нужно учесть. Первый – структурированность информации по критериям сравнения. Данные критерии необходимо сформулировать таким образом, чтобы была возможность получить количественную характеристику степени удовлетворения программного обеспечения выбранному критерию. Это позволит избежать субъективизма при оценке и сравнении. Второй момент – присвоение каждому критерию весовых коэффициентов для вычисления средневзвешенной оценки. Можно попытаться разработать общий перечень критериев сравнения при внедрении программного обеспечения на предприятиях. Самое важное – определить значимость каждого критерия в проекте внедрения. Приведем несколько общих критериев, как правило применяемых при сравнении программного обеспечения.

Критерий масштабируемости. Наличие возможности приобретения дополнительных модулей при необходимости, которые не требовались на начальных этапах проекта автоматизации. Масштабируемость по мощности – способность системы оперативно функционировать при увеличении числа пользователей, количества обрабатываемых документов, росте объема данных.

Критерий технологичности. Технологичность характеризуется показателями такими как интегрированность и интегрируемость. Интегрированность – использование всеми модулями одной базы данных, однократный ввод данных, а интегрируемость – возможность автоматического, полуавтоматического и ручного обмена данными с существующими приложениями. Открытость системы для модификации функциональности программного обеспечения путем апгрейда исходных кодов функций и процедур, интерфейсных форм, структуры данных.

Критерий инвариантности по отношению к бизнесу. Возможность использования программного обеспечения для разных видов бизнеса. Например, производства продуктов питания и оказания автотранспортных услуг. Этот критерий особенно существенен для предприятий с диверсифицированными видами деятельности.

Критерий перспектив развития. Важно уточнить планы разработчиков в отношении модификации программного обеспечения, чтоб избежать случаев, когда проекты по поддержке КИС прекращались разработчиками и пользователи оставались с проблемами по автоматизации.

Подводя итоги дискуссии о внедрении корпоративной информационной системы, обратимся к статистическим данным. Аналитики AMR Research считают, что лидером на ERP-рынке будет фирма, оказывающая максимально полный комплекс услуг по ее внедрению и сопровождению «под ключ». Процесс внедрения КИС является достаточно затратным, так как эти системы дорогостоящие и сам процесс внедрения продолжительный во времени. На рынке информационных технологий США сейчас специалисты, занимающихся разработкой, внедрением и сопровождением ERP-систем, высокооплачиваемы. В то же время, несмотря на растущую популярность использования КИС исследования говорят о наличии проблем, связанных с удовлетворением требований заказчиков и результатами внедрения. В отчете Boston Consulting Group представлены результаты исследования удовлетворенности предприятий результатами внедрения корпоративных информационных систем. По мнению аналитиков,

КИС являются жизненно важными для предприятий, но успех внедрения зависит от того, удалось ли адаптировать их в соответствии с намеченными целями максимально близко к бизнес-процессу. В ходе исследования был проведен опрос должностных лиц, отвечающих за внедрение КИС на предприятии в течение последних 3 лет. Эти предприятия занимаются различными видами деятельности, и в большинстве из них работает более 5000 сотрудников. Результаты опроса должностных лиц ведущих компаний свидетельствуют, что только каждое третье предприятие удовлетворено результатами внедрения КИС при оценке по критериям ценообразования, ценовой эффективности, реального достижения поставленных целей. Респонденты считают корпоративные информационные системы меньшей стоимости лучшими. Средняя стоимость проектов по внедрению КИС, получивших положительную оценку, составляет \$10 млн., а средняя стоимость проекта с отрицательной оценкой – \$90 млн. Эффективное исполнение проекта по внедрению корпоративных информационных систем не всегда удовлетворяет заказчика. У 58% респондентов с положительной оценкой результатов внедрения КИС исполнители проектов завершили их в срок и в рамках бюджета. Аналогичная картина характерна и для 33% респондентов с отрицательным отношением к результатам внедрения КИС [5]. В настоящее время на отечественном рынке существует достаточно большое количество разнообразных отечественных и зарубежных информационных систем, начиная от локальных, ориентированных на решение узких задач, и заканчивая крупными интегрированными системами, обеспечивающими автоматизацию всех бизнес-процессов предприятия. На данный момент можно выделить несколько крупных интегрированных систем ERP-класса зарубежного производства: Baan, JD Edwards, Oracle, SAP R/3, а также ряд КИС отечественного производства и производства стран СНГ: Галактика Business Suite и 1C ERP [4, 6, 11].

Заключение

На сегодняшний день основными критериями успеха в бизнесе стали гра-

мотный менеджмент, умение обеспечить эффективную работу организации, правильно выстраивать и реализовывать бизнес-процессы. Создаваемые информационные системы на основе современных информационных технологий становятся незаменимым инструментом в обеспечении достижения стратегических целей и устойчивого развития предприятия. На сегодняшний день информационные системы обеспечивают бизнесу конкурентные преимущества на рынке. Информационные системы становятся актуальным источником информации и применяются на всех уровнях организации любой сферы деятельности. Во время предоставляя нужную информацию, информационные системы помогают организации достичь успеха в своей деятельности, создавать и организовывать выпуск новых товаров и услуг, находить новые рынки сбыта, анализировать финансовое состояние предприятия.

Внедрение корпоративных информационных систем на предприятии представляет собой трудоемкий и сложный процесс, сопровождающийся множеством рисков, которые необходимо заранее определить и оценить. Методика внедрения корпоративных информационных систем на предприятиях состоит из трех этапов: выбор корпоративной информационной системы, внедрение и этап оценки результатов автоматизации. При выборе корпоративной информационной системы как инструмента автоматизации бизнес-процесса необходимо понимание руководством организации целей и задач автоматизации, расчет бюджета проекта, определение временных затрат, назначение проектной группы, определение механизмов сопровождения, обновления, создания дополнительных алгоритмов, направленных на решение возникающих задач и т.д. Все эти шаги необходимо осуществить предприятием-заказчиком. Этап внедрения носит технический характер. Этап оценки деятельности предприятия до внедрения и после также осуществляется организацией-заказчиком. Для этого необходима разработка количественных и качественных критериев оценки.

В текущих условиях ведения бизнеса на первый план выходят такие характеристики производителей, как: оптими-

зация алгоритмов, быстрота разработки новых решений, быстрота поддержки новых требований нормативно-правовых актов. Оптимизация алгоритмов влечет за собой техническое совершенствование, внедрение новейших технологий. Например, разработка и выпуск в 2010 г. продукта HANA компанией SAP – новейшего хранилища данных, обеспечивающего работу в транзакционном режиме и режиме анализа данных. Возможности поддержки, сопровождения, обновления и разработки новых алгоритмов корпоративных информационных систем определяются количеством клиентов вендора ERP-решений. SAP – мировой лидер в области ERP-решений, обратная связь огромного количества компаний клиентов способствует развитию компании SAP. «Галактика» захватывает отечественный рынок, прежде всего, благодаря особенностям ведения бизнеса в России и стран СНГ. Государственная политика, направленная на импортозамещение, также является одним из основных драйверов роста доли рынка «Галактики» в области ERP-решений в России. В условиях современных масштабов организаций только для одного эффективного функционирования финансовой службы требуется обеспечить хранение огромного количества информации, не говоря о прочих подразделениях организации. Часто для решения задач управленческого учета обнаруживается недостаток аналитических оперативных данных бухгалтерского учета, характеризующих реальные бизнес – процессы. Именно этим и объясняется действенность внедрения корпоративных информационных систем, основным модулем которых является финансовый инструментарий.

Бизнес-процессы осуществляются в постоянно изменяющейся внешней среде. Представляется, что эти изменения носят глобальный и тенденциозный характер, и, как правило, создают новые вызовы в хозяйственно-финансовой деятельности предприятий. В этом контексте КИС – это тот инструмент, который не только имеет решающее значение в управлении на всех его уровнях, но и идеология, позволяющая менеджменту эффективно адаптироваться к новым условиям деятельности.

Библиографический список

1. Об информации, информационных технологиях и о защите информации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.08.2020).
2. Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 – 2020 годы и на перспективу до 2025 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 N 2036-р (ред. от 18.10.2018) // Справочная правовая система «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.08.2020).
3. Business Guide. Партнерство ради прогресса. Кейсы «SAP Value Award». [Электронный ресурс] // «Коммерсант» Приложение № 43 от 04.10.2019. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4111284> (дата обращения: 09.08.2020).
4. Smart Value (SAP ERP). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Проект:Smart_Value_\(SAP_ERP\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Проект:Smart_Value_(SAP_ERP)) (дата обращения: 09.08.2020).
5. The Boston Consulting Group. Getting Value from Enterprise Initiatives: A Survey of Executives. [Electronic Resource]. URL: <https://www.bcg.com/documents/file13662.pdf> (дата обращения: 09.08.2020).
6. Бородина А.С. Анализ и сравнение систем SAP и 1С [Электронный ресурс] // Наука, техника и образование. 2016. № 11 (29). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-sravnienie-sistem-sap-i-1s> (дата обращения: 09.08.2020).
7. Вигерс К., Битти Д. Разработка требований к программному обеспечению. 3-е изд., доп. / Пер. с англ. – М.: Издательство «Русская редакция», 2014. – 736 с. – [Электронный ресурс]. URL: https://www.academia.edu/36372211/Razrabotka_trebovaniy_k_programmnomu_obespecheniyu_3_e_izdanie (дата обращения: 09.08.2020).
8. Информационные технологии в экономике и управлении: учебное пособие для студентов вузов / А.Г. Ивасенко, А.Ю. Гридасов, В.А. Павленко. 4-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2010. 154 с.
9. Кефалиди В.С. Финансовая деятельность предприятия [Электронный ресурс] // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2018. № 12-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-deyatelnost-predpriyatiya> (дата обращения: 09.08.2020).
10. Логинов В.Н. Информационные технологии управления: учебное пособие / В.Н. Логинов. 3-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2013. 240 с.
11. Обзор российского рынка ERP 2017. [Электронный ресурс] // Софтэксперт. URL: <https://www.sfx-tula.ru/news/infoblog/8971/> (дата обращения: 09.08.2020).
12. Плахотникова М.А. Информационные технологии в менеджменте: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М.А. Плахотникова, Ю.В. Вертакова. М.: Изд-во Юрайт, 2017. 462 с.
13. Сальманов О. IT-бюджеты российских компаний плохо растут [Электронный ресурс] // «Ведомости» – 29.11.2010. URL: https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2010/11/30/pribavlyayut_ponemnogu (дата обращения: 09.08.2020).
14. Системы управления предприятием (ERP). Рынок России. [Электронный ресурс] // TAdviser: Государство. Бизнесу IT. – URL: <http://www.tadviser.ru/> (дата обращения: 09.08.2020).
15. Филипенко И.А. Выбор ПО для автоматизации управления [Электронный ресурс] // «Корпоративные системы». 2001. № 3. URL: <https://www.cfin.ru/itm/selectsoft.shtml> (дата обращения: 09.08.2020).
16. Чхутиашвили Л.В. Основы финансовой деятельности на предприятиях в современных рыночных условиях [Электронный ресурс] // Международный бухгалтерский учет. 2010. № 8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-finansovoy-deyatelnosti-na-predpriyatiyah-v-sovremennyh-rynochnyh-usloviyah> (дата обращения: 09.08.2020).

УДК 331.104

Е. Р. Беляева

ФГБОУ «Омский государственный университет путей сообщения», Омск,
e-mail: vamusya@mail.ru

Е. Ю. Легчилина

ФГБОУ «Омский государственный университет путей сообщения», Омск,
e-mail: legcelena@yandex.ru

ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Ключевые слова: инновации, система социально-трудовых отношений, оценка социально-экономической эффективности, трансформация системы социально-трудовых отношений, инновационные преобразования.

В статье рассматриваются инновационные преобразования в системе социально-трудовых отношений (СТО). Исследованы теоретико-методологические аспекты оценки социально-экономической эффективности внедрения инноваций в систему социально-трудовых отношений на крупных предприятиях в условиях цифровизации. Представлена авторская трактовка эффективности инноваций в системе социально-трудовых отношений на крупных предприятиях как степени удовлетворения общих и частных социально-экономических интересов стейкхолдеров СТО. Авторами предложено рассматривать субъектов социально-трудовых отношений на крупных предприятиях с точки зрения теории заинтересованных сторон (стейкхолдеров). В результате работы разработана комплексная методология оценки социально-экономической эффективности инноваций в системе социально-трудовых отношений, включающая экономико-математическую модель оценки инновационных преобразований в системе СТО. Авторы предложили проводить как анализ ожидаемых результатов инноваций, так и оценку инновационного процесса трансформации системы социально-трудовых отношений на крупных предприятиях. Оценка результатов проводится по показателям конечных и отложенных эффектов. Разработаны базовые показатели оценки инноваций системы социально-трудовых отношений на крупных предприятиях. Результаты данного исследования могут служить теоретико-методологической основой социально-экономической оценки инноваций в системе социально-трудовых отношений любой крупной компании.

Е. R. Belyaeva

Omsk state University of transport, Omsk, e-mail: vamusya@mail.ru

E. Yu. Legchilina

Omsk state University of transport, Omsk, e-mail: legcelena@yandex.ru

INNOVATIONS IN THE SYSTEM OF SOCIAL AND LABOR RELATIONS IN LARGE ENTERPRISES: A METHODOLOGY FOR ASSESSING SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY

Keywords: innovations, the system of social and labor relations, assessment of socio-economic efficiency, transformation of the system of social and labor relations, innovative transformations.

The article discusses innovative transformations in the system of social and labor relations. The theoretical and methodological aspects of assessing the socio-economic efficiency of introducing innovations into the system of social and labor relations at large enterprises in the context of digitalization have been investigated. The author's interpretation of the effectiveness of innovations in the system of social and labor relations at large enterprises as the degree of satisfaction of the general and private socio-economic interests of the STO stakeholders is presented. The authors proposed to consider the subjects of social and labor relations at large enterprises from the point of view of the theory of stakeholders (stakeholders). As a result of the work, a comprehensive methodology for assessing the socio-economic efficiency of innovations in the system of social and labor relations has been developed, including an economic and mathematical model for assessing innovative transformations in the system. The authors proposed to carry out both an analysis of the expected results of innovations and an assessment of the innovative process of transformation of the system of social and labor relations at large enterprises. Evaluation of the results is carried out according to the indicators of final and delayed effects. Basic indicators for assessing innovations in the system of social and labor relations at large enterprises have been developed. The results of this study can serve as a theoretical and methodological basis for the socio-economic assessment of innovations in the system of social and labor relations of any large company.

Введение

Тренд современной экономики направлен на глобальную цифровизацию всех социально-экономических процессов общества. Эксперты института McKinsey (MGI) [1] отмечают, что в ближайшее 10-15 лет будут «оцифрованы» более 50 % операции и бизнес-процессы. Аналитики компании BCG называют современные тенденции «эпохой инновационных преобразований» [2]. Так, например, многие крупные предприятия внедряют «безлюдные» технологии на основе взаимодействия больших массивов информации и киберфизических систем. ПАО «Россети» планирует потратить на цифровую трансформацию всех бизнес-процессов 1,3 трлн. рублей [3]. Отмеченные тенденции приводят к изменению содержания труда, рабочих мест, к высвобождению персонала, к смене профессии, что обуславливает инновации в системе социально-трудовых отношений на крупных предприятиях. Широко развиваются новые, гибкие формы трудовых отношений, удаленные, мобильные рабочие места, электронная трудовая книжка, электронный трудовой договор и т.п. То есть, происходят инновационные преобразования всей системы социально-трудовых отношений. Так, например, ПАО «Сбербанк» проводит цифровую трансформацию в системе СТО внедряя инновационную HR – платформу [4].

Соответственно, акцент смещается на реализацию инновационных проектов, на повышение эффективности и результативности инноваций, в том числе и в системе СТО. Одними из негативных тенденций инновационных преобразований являются большие затраты, в том числе транзакционные затраты, бессистемность преобразований, оппортунизм персонала, что приводит к нарушению баланса интересов сторон в социально-трудовых отношениях [5]. Соответственно, предприятию необходим инструмент, позволяющий оценить как результаты, так и сам процесс инновационных преобразований в системе СТО. Следует отметить, что в мировой практике оценка социально-экономической эффективности в системе СТО применяется с 70-х годов XX века. В частности, «классический подход», предполагающий оценку соотношения достигну-

того результата и используемых затрат (ресурсов); концепция «экономической и рыночной добавленной стоимости» (S. Stewart, П. Друкера, Р.А. Щинова); концепция критических факторов успеха и ключевых показателей эффективности (CFS&KPI); сбалансированная система показателей (BSC) – пирамида эффективности (Д. Норт, Р. Эклз, Р. Каплан и др.); различные частные концепции, основанные на критериях, моделях измерения и оценки эффективности (например, методика оценки эффективности системы социального партнерства в сфере труда М.Л. Бадхена и др.). Тем не менее, в ходе анализа концепций авторами установлено, что общепринятых методологий оценки социально-экономической эффективности инноваций в системе социально-трудовых отношений не существует. Таким образом, возникает потребность в формировании методологических подходов к проведению оценки социально-экономической эффективности инноваций в системе социально-трудовых отношений на крупных предприятиях, что определяет актуальность данного исследования.

Целью исследования явился теоретико-методологический анализ оценки социально-экономической эффективности инновационных преобразований в системе социально-трудовых отношений на крупных предприятиях, а также формирование авторского методического и методологического подхода к оценке эффективности.

Материалы и методы исследования

В силу того, что инновационные преобразования в системе социально-трудовых отношений являются сложной, многоаспектной, мультидисциплинарной категорией, актуализируется необходимость формирования комплексной методологии оценки, основанной на междисциплинарном подходе и системной методологии. В процессе обобщения результатов исследования были использованы системно-аксиологическая методология, диалектический подход, общенаучные методы исследования, такие как индукция и дедукция, анализ и синтез. В рамках исследования проведен анализ научных публикаций зарубежных и отечественных авторов.

Авторы рассматривают инновации в системе социально-трудовых отношений как процесс трансформации и построения новой системы социально-трудовых отношений на крупных предприятиях на основе институционально-аксиологического механизма, обуславливающего трансформацию ценностей субъектов системы СТО [6]. То есть, инновации в системе СТО рассматриваются с точки зрения инновационного процесса, включая такие этапы как рефрейминг системы СТО, проектирование и построение новой системы СТО, внедрение и адаптация новой системы СТО → диффузия новой системы СТО → переход в подсистему функционирования СТО.

Рассматривая социально-трудовые отношения на крупных предприятий, установлена тенденция расширения круга субъектов СТО. Соответственно, в контексте данного исследования, авторами использована теория заинтересованных сторон (стейкхолдеров) [6]. Следовательно, субъекты СТО будут рассматриваться в контексте стейкхолдеров СТО, что определяет возрастание роли институтов и регламентации взаимоотношений между стейкхолдерами социально-трудовых отношений на крупных предприятиях.

Результаты исследования и их обсуждение

Одним из ключевых аспектов и результатов инновационных преобразований является способность системы социально-трудовых отношений достигать экономической и социальной эффективности.

В данном исследовании эффективность внедрения инноваций в системе социально-трудовых отношений на круп-

ных предприятиях определяется уровнем удовлетворения общих и частных социально-экономических интересов стейкхолдеров при условии достижения в результате внедрения инноваций баланса между социальной и экономической эффективностью. Соответственно, с нашей точки зрения, эффективность инноваций в системе социально-трудовых отношений является сложной, многоаспектной, мультикритериальной категорией, основанной на балансе интересов, и определяется как соотношение между результатами (количественными и качественными), достигнутыми за трансформационный период (период внедрения инноваций), и ресурсами (затратами), которые использовались в трансформационном периоде (определение адаптировано [7]). То есть эффективность внедрения инноваций в систему социально-трудовых отношений в данной работе рассматривается с двух точек зрения: соблюдение интересов сторон и достижение определенной результативности и особого качества (рис. 1). Кроме того, актуальным в данном случае будет прием сравнения показателей СТО до внедрения инноваций и после.

В процессе формирования системы показателей, характеризующих состояние процесса инновационных преобразований в системе социально-трудовых отношений, авторы выделили и систематизировали следующие показатели для оценки эффективности, отражающие их экономическое содержание (обеспечение повышения производительности труда, снижение затрат на труд, снижение транзакционных издержек [7], повышение дохода и т.п.) и социальную составляющую (повышение качества трудовой жизни работников).

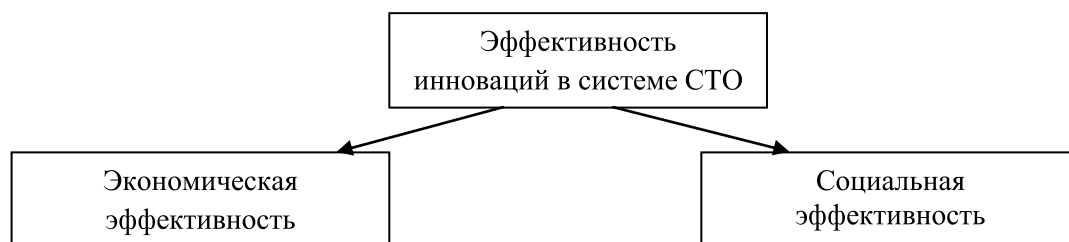


Рис. 1. Основные компоненты оценки эффективности внедрения инноваций социально-трудовых отношений

Авторы также придерживаются общераспространенной трактовки экономической эффективности, предложенной в работах П. Самуэльсона и У. Нордхауса, которые рассматривают экономическую эффективность как получение максимально возможных благ от имеющихся ресурсов, соотнося блага и затраты на их получение при достижении рациональности [8, с. 55]. То есть, упрощенно говоря, «экономическая эффективность» – это достижение максимума в благах при минимальных затратах.

«Социальная эффективность» авторами рассматривается как реализованные в процессе социально-трудовых отношений ожидания, интересы и потребности стейкхолдеров, в частности работников. Следует отметить, что в отличие от экономической социальная эффективность является более сложной категорией, не имеющей точного конкретного характера. В мировой научной литературе существуют различные концепции и направления измерения социальной эффективности. Так, американскими специалистами разработана методология оценки «социальных воздействий» (SIA-Social Impact Assessment). Кроме того, Терзиев В.К. говорит о том, что воздействие групп факторов высоких технологий приводит к «незапланированным потерям экологического, социального, психологического характера, которые превращаются в конечном итоге в косвенные экономические потери» [9, с. 229]. Исходя из этого, социальная эффективность имеет как количественный, так и качественный аспекты, которые естественно являются взаимозависимыми и взаимообусловленными. Количественные аспекты фиксируют в количественном выражении объем социальных благ (ценностей), полученных в результате трансформации системы СТО. Количественные аспекты оцениваются на основе системы статистических данных.

Качественный аспект социальной эффективности ориентирован на использование аксиологических (ценностных) механизмов, направленных на достижение полученного результата внедрения инноваций в систему СТО, с учетом различных факторов. Это качественные индикаторы состояния социально-

трудовых отношений, инструментом получения информации о которых являются социологические опросы сотрудников, формализованные интервью руководителей предприятия и профсоюза (председателя профкома) и другие источники, не обладающие статистической точностью.

Таким образом, социальная эффективность в результате трансформации СТО в данном исследовании оценивается как повышение качества трудовой жизни работников при оптимизации затрат труда (составлено автором). Авторами проведено исследование методологий оценки качества трудовой жизни, в результате которого качество трудовой жизни определяется как комплексный интегральный показатель, который позволяет учесть уровень удовлетворения потребностей и интересов работников. О пользе данного подхода свидетельствует распространение интереса к концепции качества трудовой жизни во многих развитых странах, а также со стороны определенных учреждений ООН, таких как Международная организация труда и ЮНЕСКО. Концепция качества трудовой жизни определена данными учреждениями как один из основных инструментов политики в сфере труда, а Международным Бюро Труда (МБТ) определены ключевые задачи повышения качества трудовой жизни работников.

Таким образом, оценку социально-экономической эффективности внедрения инноваций в систему социально-трудовых отношений на крупных предприятиях следует осуществлять, опираясь на следующей логике:

во-первых, необходимо формирование экономико-математической модели оптимизации инновационного процесса в системе СТО и возможности ее использования для решения задач оценки результатов (эффективности);

во-вторых, существует необходимость учета в оценке влияния двух аспектов (экономического и социального), также следует отметить тот факт, что многообразие и неоднородность проявлений (наличие количественного и качественного изменений) социального аспекта в результате инноваций в системе СТО осложняют проблему

оценки. Соответственно, для моделирования и оценки эффективности инновационного процесса системы социально-трудовых отношений необходимо определить (сформировать) агрегированные переменные (показатели, критерии), за которыми возможно наблюдать и измерять их;

в-третьих, в соответствии с нашей методологией, инновационный процесс по изменению (улучшению) системы социально-трудовых отношений приводит к изменению значений ее компонентов («институтов», «стейкхолдеров», «ценностей», «трудовых процессов», «отношений») на некоторую величину.

Таким образом, в данном контексте социально-экономическая эффективность инновационных преобразований в системе социально-трудовых отношений определяется авторами как достижение системой СТО максимальной результативности в социально-экономической системе при минимизации потребляемых системой СТО ресурсов (составлено автором). Тогда, опираясь на труды Полтеровича В.М. [10] экономико-математическая модель оценки инновационных преобразований в системе СТО будет выглядеть следующим образом:

$$\sum_{t=0}^T (1+d)^{-1} \times ((C_t^{TP}) - (C_t)) > \sum ((1+d)^{-1} \times K_t^{TP}), \quad (1)$$

где T – трансформационный период; C_t – расходы на систему СТО до инновационных преобразований в период t ; C_t^{TP} – расходы на систему СТО после внедрения инноваций в период t ; K_t^{TP} – ожидаемые затраты при переходе системы социально-трудовых отношений от одной конфигурации к другой в период t , d – норма дисконта. Соответственно, переход системы СТО от одной конфигурации к другой в трансформационный период произойдет, если для критического числа стейкхолдеров социально-трудовых отношений условие неравенства является существенно важным, и наоборот, не произойдет, если выполняется противоположное неравенство в условиях действия институционально-аксиологических механизмов в системе СТО. В основе построения данной модели исполь-

зовано уравнение В.М. Полтерович [10, с. 69–72], доработанное автором с целью учета издержек и выгод до, после и в период трансформации, лежащей в разных интервалах времени.

Из неравенства следует, что переход от одного состояния системы СТО к другому экономически целесообразен при выполнении ряда условий:

до инновационных преобразований

– повышение расходов на обслуживание системы социально-трудовых отношений (например, расходы, возникшие вследствие оппортунистического поведения стейкхолдеров в системе);

– снижение результативности системы СТО (так называемых «транзакционных выгод», в том числе вследствие неэффективности действующих институтов в системе социально-трудовых отношений и иных причин);

после инновационных преобразований

– снижение расходов (в том числе транзакционных издержек) на обслуживание системы социально-трудовых отношений;

– повышение результативности системы СТО (в том числе, достижение эффективности новых институтов и «сети ценностей» в системе социально-трудовых отношений).

Тогда комплексной количественной оценкой результативности системы СТО может служить интегральный показатель, предложенный в работе А. Савчук [11] и применяемый автором для системы СТО:

$$U = \sum_{i=1}^n \frac{p_i}{p_i^0} a_i, \quad (2)$$

$$a_i \geq 0,$$

$$\sum_{i=1}^n a_i = 1, \quad (3)$$

где p_i^0 – значение показателя (параметра), отражающего состояние одного из компонентов системы СТО до инновационных преобразований;

p_i – значение показателя (параметра), отражающего состояние одного из компонентов системы СТО после инновационных преобразований.

a_i – коэффициент значимости данного показателя (параметра),

n – число рассматриваемых показателей (параметров), отражающих состояние компонентов системы СТО.

Как было отмечено ранее, инновационный процесс приводит к изменению значений показателей (параметров), отражающих состояние компонентов системы СТО на некую величину (Δp_i), соответственно, наше математическое выражение изменится

$$U = \sum_{i=1}^n \frac{p_i + \Delta p_i}{p_i^0} a_i. \quad (4)$$

Следовательно, если показатель не изменился, то Δp_i равно 0. Кроме того, в соответствии с нашей методологией, автор предполагает, что при изменении одного из компонентов СТО другие компоненты также изменяются. С точки зрения инновационной коэволюции, улучшение одного из компонентов системы социально-трудовых не приводит к ухудшению других, тогда $\Delta p_i \geq 0$.

Следует отметить, что любое изменение в системе социально-трудовых отношений требует затрат определенных ресурсов (в том числе транзакционных издержек). Объем данных затрат z_i по каждому изменению i в компонентах системы СТО связан с величиной изменения показателей и, с точки зрения экономической науки, должен оптимизироваться и стремиться к минимуму. Тогда общие ожидаемые затраты на инновационные преобразования в системе СТО (K_t^{TP}) можно будет описать следующим образом:

$$K_t^{TP} = \sum_{i=1}^n f(z_i(\Delta p_i)) \rightarrow \min. \quad (5)$$

Соответственно, основными составляющими обобщенной экономико-математической модели эффективности являются результат и затраты, тогда общая функция будет выглядеть следующим образом:

$$F = \sum_{i=1}^n \frac{U}{K_t^{TP}} \rightarrow \max. \quad (10)$$

Целевая функция экономико-математической модели социально-экономической эффективности предполагает максимизацию суммарно полученного результата от кардинальных изменений в компонентах системы СТО (инноваций системы СТО) при минимизации затрат определенных ресурсов.

Следует отметить, что результаты инновационные преобразования системы

социально-трудовых отношений проявляются на уровне конечных и отложенных эффектов. К конечным эффектам относятся результаты изменений, произошедшие в выделенных компонентах системы СТО, обуславливающие изменения ключевых характеристик системы социально-трудовых отношений. К показателям оценки конечных эффектов инновационные преобразования относятся показатели результативности и эффективности на уровне субъекта СТО и на корпоративном. К отложенным эффектам относятся изменения в результатах деятельности крупных предприятий или в их подразделениях. На рис. 2 представлена схема комплексной оценки социально-экономической эффективности инновационных преобразований системы социально-трудовых отношений на крупных предприятиях.

Все группы показателей, представленные на схеме, определяются в соответствии с отраслевой спецификой крупных предприятий, а также определяются как до начала инновационных преобразований, так и после.

Проведенный анализ различных методик и методологических подходов к оценке социально-экономической эффективности инноваций в системе социально-трудовых отношений позволил авторам систематизировать и предложить базовые показатели оценки социальных и экономических эффектов трансформации системы социально-трудовых отношений на крупных предприятиях, представленные в таблице.

Заключение

Предлагаемая методика и методологический подход оценки социально-экономической эффективности инновационных преобразований системы социально-трудовых отношений на крупных предприятиях основана на многоуровневой системе информации, учитывает разнообразие и количество расходов и затрат, что способствует снижению уровня необоснованных затрат в процессах инновационных преобразований в системе СТО и позволяет сделать вывод о перспективах оцениваемой системы социально-трудовых отношений в будущем.



Рис. 2. Схема комплексной оценки социально-экономической эффективности инноваций в системе СТО

Базовые показатели оценки инноваций системы социально-трудовых отношений на крупных предприятиях: экономические и социальные эффекты

Показатели экономической эффективности инноваций СТО крупных предприятий		Показатели социальной эффективности инноваций СТО крупных предприятий	
Наименование экономического эффекта	Показатель/формула	Наименование социального эффекта	формула
1	2	3	4
Отложенные эффекты			
Рост прибыли предприятия	Прибыль предприятия до и после инновационных преобразований СТО	Темп роста средней заработной платы	Темп роста размера средней заработной платы до и после инновационных преобразований СТО
Рентабельность персонала	Отношение прибыли к сумме затрат на систему социально-трудовых отношений до и после трансформации		Отношение среднего уровня доходов работников к величине прожиточного минимума до и после инновационных преобразований системы СТО
Рентабельность инноваций в СТО	Отношение прибыли к сумме затрат на инновационные преобразования системы СТО	Степень удовлетворения качеством трудовой жизни	Количество работников удовлетворенных заработной платой и условиями труда до и после инновационных преобразований
Рентабельность затрат на содержание системы СТО	Доля затрат на содержание системы СТО в общем объеме дохода, определяемая до и после инновационных преобразований	Сокращение трудовых конфликтов	Количество зафиксированных конфликтов до и после инновационных преобразований

Окончание таблицы			
1	2	3	4
Показатели затрат на трансформацию	Доля затрат на трансформацию системы СТО в общих расходах компании	Уровень текучести персонала по причине неудовлетворенности условиями труда	Отношение сотрудников, уволенных по собственному желанию (и/или перевод на другую работу) в связи с неудовлетворительными условиями труда за год до трансформации к среднесписочному их количеству после инновационных преобразований
Повышение/снижение производительности труда	Производительность труда до и после инновационных преобразований	Темп роста среднего уровня доходов работников к изменению средней трудоемкости работ	Отношение темпа роста среднего уровня доходов работников к изменению средней трудоемкости работ до и после инновационных преобразований СТО (трудоемкость определяется в стоимостном выражении).
Конечные эффекты			
Сокращение транзакционных затрат в системе СТО	Объем транзакционных затрат до и после инновационных преобразований	Сокращение случаев брака, в связи с оппортунистическим поведением	Количество случаев брака до и после инновационных преобразований
Сокращение затрат времени на выполнение трудовых операций	Затраты времени на выполнение трудовых операций до и после инновационных преобразований	Изменение содержания труда	Доля трудовых операций, выполнимых операциями с использованием цифровых компетенций (автоматизировано) к общему количеству трудовых операций до и после трансформации
Увеличением дополнительной прибыли за счет сокращения операционных затрат в связи с переводом персонала на гибкие формы занятости	Объем дополнительной прибыли за счет сокращения операционных затрат в связи с переводом персонала на гибкие формы занятости после инновационных преобразований	Повышение уровня гибкости в системе СТО	Отношение количества работников, работающих на условиях гибких форм занятости (аутсорсинг, аутстаффинг, фрилансинг и т.п.) к количеству сотрудников, работающих на условиях «стандартного» трудового договора (контракта). Показатель определяется до и после инновационных преобразований
Снижение трудовых затрат	Доля затрат труда в себестоимости продукции до и после инновационных преобразований	Рост социальных инвестиций на одного работника	Социальные инвестиции на одного работника до и после инновационных преобразований

Предложенная методология оценки социально-экономической эффективности инноваций системы социально-трудовых отношений, имеющая широкий спектр применения, позволяет смоделировать инновационный процесс на основе экономической и социальной эффективности.

Исследование выполнено в рамках гранта РФФИ № 19-010-00362 А.

Библиографический список

1. New York (NY): McKinsey & Company. URL: <http://www.mckinsey.com/industries/high-tech/our-insights/the-internet-of-things-sizing-up-the-opportunity/> (дата обращения: 15.09.2020).
2. A Leader's Guide to «Always-On» Transformation / Jim Hemerling, Diana Dosik, Shaheer Rizvi (BCG), 2015. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2015/people-organization-leaders-guide-to-always-on-transformation>.
3. Концепция «Цифровая трансформация 2030 ПАО «Россети». URL: https://www.rosseti.ru/investment/Kontseptsiya_Tsifrovaya_transformatsiya_2030.pdf.

4. Годовой отчет за 2019 год ПАО «Сбербанк» URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf>.
5. Половинко В.С. Модернизация социально-трудовых отношений в период неоиндустриализации // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2015. № 3. С. 9–13.
6. Легчилина Е.Ю. Козволюционная инноватика в трансформации социально-трудовых отношений // Инновационная деятельность. 2019 № 1 (48). С. 54–61.
7. Долженко Р.А. Оценки экономической эффективности внедрения и использования новых форм трудовых отношений в организации // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 35(434). С. 43–53.
8. Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика / П. Самуэльсон, М.: Вильямс, 2014. 1360 с.
9. Терзиев В.К., Стоянов Е.Н. Социальная эффективность как мера деятельности в социуме // Инновационная наука. 2016. № 3–1(15). С. 225–234
10. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. 2006. № 1. Т. 42.
11. Савчук А.В. Инновационный уровень промышленной продукции и методы его количественной оценки // Экономика промышленности. Экономика Украины в трансформационный период: сб. науч. тр. Донецк: ИЭП НАН Украины. 2001. С. 72–86.

УДК 657.36

Т. В. Булычева, Т. В. Завьялова

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации» Саранский кооперативный институт (филиал), Саранск, e-mail: m-tatyana@list.ru

СБЛИЖЕНИЕ МЕТОДИКИ ПОДГОТОВКИ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Ключевые слова: отчет о движении денежных средств; российские стандарты бухгалтерского учета; международные стандарты финансовой отчетности; денежные потоки; операционная деятельность; инвестиционная деятельность; финансовая деятельность.

Отчету о движении денежных средств в международных и российских стандартах учета посвящены отдельные стандарты: МСФО (IAS) 7 и ПБУ 23/2011. Чтобы сократить количество трансформационных корректировок при подготовке отчетности, надо сблизить методику подготовки Отчета о движении денежных средств. Авторы исследуют методику подготовки Отчета о движении денежных средств по российским и международным стандартам финансовой отчетности, рассматривают три шага, которые позволяют значительно упростить трансформационные корректировки при подготовке МСФО-отчета о движении денежных средств. Вывод, к которому приходят авторы, следующий: очевидно, что полной идентичности показателей Отчета о движении денежных средств, сформированных для целей РСБУ и МСФО, добиться невозможно: наблюдаются неустраняемые расхождения, как в терминологии, так и в квалификации отдельных хозяйственных операций. Но часть работы упростить можно.

T. V. Bulychева, T. V. Zavyalova

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, Saransk, e-mail: m-tatyana@list.ru

APPROXIMATION OF THE METHODOLOGY OF PREPARATION OF THE CASH FLOW REPORT ACCORDING TO RUSSIAN ACCOUNTING STANDARDS AND INTERNATIONAL FINANCIAL STANDARDS

Keywords: cash flow statement; Russian accounting standards; international financial reporting standards; cash flows; operating activities; investment activities; financial activities.

The statement of cash flows in international and Russian accounting standards is devoted to separate standards: IAS 7 and RAS 23/2011. To reduce the number of transformational adjustments in the preparation of financial statements, it is necessary to bring together the methodology for preparing the Cash Flow Statement. The authors study the methodology for preparing the Cash Flow Statement according to Russian and international financial reporting standards, consider three steps that can significantly simplify the transformational adjustments in preparing the IFRS cash flow statement. The conclusion reached by the authors is the following: it is obvious that it is impossible to achieve complete identity of the indicators of the Cash Flow Statement generated for the purposes of RAS and IFRS: there are unrecoverable discrepancies both in terminology and in the qualification of individual business transactions. But part of the work can be simplified.

Отчет о движении денежных средств показывает способность компании генерировать денежные средства и дает информацию пользователям для оценки того, насколько эффективен ее финансовый менеджмент:

- увеличила ли компания свои продажи и получила ли денежные средства от операционной деятельности;

- продает ли часть своей собственности и генерирует ли денежные средства путем инвестиционной деятельности;

- взяла ли новые кредиты и получила ли денежные средства от финансовой деятельности?

Понимать, где были получены и как потрачены денежные средства, инвесторам так же важно, как и оценивать коэффициенты ликвидности, рентабельности, EBITDA, EVA и другие показатели [2].

Однако для учетных работников формирование Отчета о движении денежных средств – дополнительные затраты времени и сил, которых всегда не хватает.

Есть три шага, которые позволяют значительно упростить трансформационные корректировки при подготовке МСФО-отчета о движении денежных средств.

Первый шаг на пути сближения МСФО – и РСБУ-данных этого отчета – выбираем прямой метод подготовки Отчета о движении денежных средств для целей МСФО. МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» предлагает два метода формирования Отчета о движении денежных средств: прямой как предпочтительный и косвенный как допустимый применительно к разделу движения денежных средств по операционной деятельности. Одноименное ПБУ 23/2011, утвержденное приказом Минфина России от 02.02.2011 № 11н, предусматривает только прямой метод [1].

Таким образом, для Отчета о движении денежных средств по МСФО выбирается исключительно кассовый метод представления данных, несмотря на то, что он более трудоемкий, чем косвенный метод [4]. Такой вывод основан на результатах ежегодного исследования компании «Деллойт»: «При подготовке МСФО-отчетности за 2018 год 88 процентов российских компаний использовали косвенный метод».

Второй шаг – формируем для целей РСБУ профессиональное суждение, какие объекты учета из числа имеющих у компании финансовых вложений признаются «эквивалентами денежных средств» по ПБУ 23/2011. Ключевое отличие от аналогичных норм МСФО (IAS) 7, которое может повлиять на процесс сближения вариантов Отчета о движении денежных средств в различных системах отчетности, в том, что ПБУ 23/2011 не содержит требования об их краткосрочности (п. 5 ПБУ 23/2011).

Теоретически возможна ситуация, когда к эквиваленту денежных средств по РСБУ можно отнести долгосрочные высоколиквидные финансовые вложения при условии, что уровень риска изменения их стоимости признается незначительным. Это абсолютно невозможно по МСФО (IAS) 7 (п. 6). Очевидно, что в практической деятельности долгосрочные финансовые вложения в силу своей долгосрочности всегда обладают значительным риском изменения стоимости

из-за неконтролируемых и непредвиденных внешних событий, возникающих в долгосрочной перспективе.

Следовательно, для сближения в учетной политике по РСБУ можно обоснованно ограничить понятие эквивалентов денежных средств до краткосрочных финансовых вложений. Разница в терминах заключается в том, что пункт 5 ПБУ 23/2011 использует понятие «финансовые вложения», а пункт 6 МСФО (IAS) 7 – «инвестиции». Но применительно к Отчету о движении денежных средств на практике эти термины признаются равнозначными.

Есть одно отличие, которое обязательно надо выявить и оценить на этом этапе: пункт 5 ПБУ 23/2011 «депозиты до востребования» относит к «эквивалентам денежных средств», а пункт 6 МСФО (IAS) 7 – к «денежным средствам». Это не влияет на показатели Отчета о движении денежных средств, но требует разных пояснений в пакетах МСФО и РСБУ-отчетности, раскрывающих, что отнесено в состав денежных средств, а что признано их эквивалентом.

Не нужно забывать и про особенности отражения банковских овердрафтов, которые по правилам МСФО (IAS) 7 признаются эквивалентами денежных средств, что влечет за собой возможность отражения в Отчете о движении денежных средств отрицательных остатков на начало и/или конец отчетного периода (п. 8). ПБУ 23/2011 такой ситуации не предполагает.

Третий шаг – исходя из фактов хозяйственной жизни компании за отчетный период, определяем виды оснований движения денежных средств, которые по правилам МСФО (IAS) 7 и ПБУ 23/2011 квалифицируются в разные разделы Отчета о движении денежных средств.

Отчет о движении денежных средств по РСБУ разделяет денежные потоки на потоки от текущих, инвестиционных и финансовых операций (п. 7 ПБУ 23/2011). Отчет о движении денежных средств по МСФО (IAS) 7 делится на потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. На практике компании придерживаются логики, что «текущие операции» в большинстве случаев совпадают с «операционной де-

тельность», а «инвестиционные и финансовые операции» – с «инвестиционной и финансовой деятельностью». Тем не менее, отличия есть, и они порождены следующими причинами:

1. Различные методологические подходы к определениям. Например, к понятиям «текущие операции» и «операционная деятельность» применяются правила:

- по МСФО (IAS) 7 – «все, что не инвестиционная или финансовая деятельность, – операционная деятельность»;

- по ПБУ 23/2011 – «операции, приносящие выручку, – это текущие операции» с дополнением, предполагающим их связь с формированием прибыли (убытка) от продаж. Правда, в тексте есть оговорка, что в том случае, когда денежный поток от операции нельзя однозначно отнести к одному из трех направлений, он отражается как текущий (п. 12).

2. ПБУ 23/2011 распространяет свое действие на более узкий круг организаций, чем МСФО (IAS) 7. Так, из сферы его действия прямо исключены кредитные организации (п. 1).

3. ПБУ 23/2011 содержит довольно большое по сравнению с МСФО (IAS) 7 количество конкретных примеров, в том числе содержащих внутренние противоречия. Например, положение определяет проценты, выплаченные по долговым обязательствам, как «текущие операции». Исключение: проценты, включаемые в стоимость инвестиционных активов. Этот пример противоречит выше представленному указанию на связь с формированием показателя прибыли или убытка от продаж, так как расходы по уплаченным процентам в отчете о финансовых результатах по РСБУ показываются после расчета данного показателя.

Наиболее часто встречающиеся на практике виды оснований движения денежных средств, которые надо держать на контроле, чтобы отследить различия показателей Отчета о движении денежных средств по РСБУ и МСФО:

- уплаченные либо полученные проценты;

- уплаченные либо полученные дивиденды;

- выплата авансов;

- лизинговые операции, аренда;

- денежные потоки, связанные с приобретением активов, которые планируется сдавать в аренду или лизинг с последующей продажей;

- платежи по налогу на прибыль.

Хотя ПБУ 23/2011 содержит жесткие правила квалификации таких операций, но сближение учетных политик двух систем учета в отдельных случаях возможно за счет более гибких условий МСФО (IAS) 7, при наличии соответствующей аргументации, конечно. Рассмотрим возможные варианты.

Требования РСБУ в отношении вышеуказанных операций такие:

- уплаченные проценты – это текущие или инвестиционные операции, если проценты относятся к долгосрочным финансовым вложениям или включены в стоимость актива (подп. «е» п. 9);

- полученные проценты – текущие операции, если они начислены по дебиторской задолженности покупателей и заказчиков либо по долговым финансовым вложениям, приобретенным для целей перепродажи. Если же проценты начисляются по долговым финансовым вложениям, приобретенным не для целей перепродажи (для удержания), то – инвестиционные операции (п. 9–11);

- полученные дивиденды – инвестиционные операции (подп. «к» п. 10);

- уплаченные дивиденды – финансовые операции (подп. «в» п. 11);

- авансы, предоставленные другим лицам, – специального указания на квалификацию нет, вид операции определяется характером причины, в связи с которой произошло движение денежных средств;

- поступления от лизинговых операций и в рамках арендных обязательств – текущие операции (подп. «б» п. 9), а выплаты по таким основаниям отдельно не оговариваются. На практике считается, что платежи в рамках краткосрочных договоров – это текущие операции, в случае лизинга – финансовые операции;

- денежные потоки, связанные с приобретением активов, которые планируется сдавать в аренду или лизинг с последующей продажей – порядок отражения не конкретизирован, отражение по любому разделу Отчета о движении

денежных средств требует обоснования, следовательно, есть возможность сблизить с подходом МСФО (IAS) 7. Например, можно сослаться на абзац 2 пункта 7 и пункт 7.1 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», которые позволяют использовать правила МСФО;

- платежи по налогу на прибыль включают в текущие операции, за исключением случаев, когда налог на прибыль организаций непосредственно связан с денежными потоками от инвестиционных или финансовых операций (подп. «д» п. 9).

Как можно сблизить Отчет о движении денежных средств по МСФО и РСБУ:

- уплаченные проценты можно классифицировать как операционный денежный либо как финансовый денежный поток (п. 33 МСФО (IAS) 7). Иными словами, общее с РСБУ – текущие операции или операционная деятельность. При этом сохраняется необходимость отслеживать основания их признания в качестве инвестиционных операций в понимании ПБУ 23/2011, так как по этому основанию сближение невозможно;

- полученные проценты – операционная либо инвестиционная деятельность, для финансовых институтов – только операционная деятельность (п. 31–36 МСФО (IAS) 7). Возможность сближения с РСБУ имеется, главное – обосновать, почему в определенных случаях эти проценты включаются в операционную деятельность, а в других случаях – в инвестиционную;

- полученные дивиденды – операционный или инвестиционный денежный поток (п. 33 МСФО (IAS) 7). Общее с РСБУ – инвестиционные операции или инвестиционная деятельность;

- уплаченные дивиденды – операционный либо финансовый денежный поток (п. 34 МСФО (IAS) 7). Иначе говоря, общее с РСБУ – финансовые операции или финансовая деятельность;

- авансы, предоставленные другим лицам, – инвестиционная деятельность, за исключением финансовых институтов, для которых это – операционная деятельность (п. 16 МСФО (IAS) 7). Иначе говоря, по этому основанию сблизить системы учета трудно;

- денежные поступления от аренды признаются денежными потоками от операционной деятельности, выплаты по финансовой аренде – финансовой деятельностью (п. 14 МСФО (IAS) 7). Иными словами, основания для сближения с РСБУ есть при наличии обоснований применяемых квалификаций;

- денежные потоки, связанные с приобретением активов, которые планируется сдавать в аренду или лизинг с последующей продажей – операционная деятельность (п. 14 МСФО (IAS) 7);

- платежи по налогу на прибыль преимущественно относятся к операционной деятельности (п. 14f МСФО (IAS) 7), но в определенных случаях допускается их квалификация в составе инвестиционной или финансовой деятельности. Это практически полное соответствие РСБУ, поэтому сложностей со сближением быть не должно.

Отдельный вопрос, требующий внимания: отражение денежных потоков за отчетный период на нетто-основе, включая особенности свернутого отражения НДС [4]. В соответствии с пунктом 16 ПБУ 23/2011 денежные потоки отражаются свернуто, если они характеризуют в первую очередь деятельность ее контрагентов, и/или когда поступления от одних лиц обуславливают соответствующие выплаты другим лицам. Это соответствует пункту 22 МСФО (IAS) 7. Хотя примеры таких денежных потоков в этих документах отличаются, на практике принято считать: что можно показать свернуто в Отчете о движении денежных средств по РСБУ, можно показать как «нетто-поток» в Отчете о движении денежных средств по МСФО, и наоборот.

Об особенностях отражения НДС в Отчете о движении денежных средств по РСБУ 30 июня 2011 года была выпущена рекомендация Комитета по рекомендациям № Р-20/2011 КпР «Свернутое представление НДС в отчете о движении денежных средств», где представлен конкретный пример расчета и свернутого отражения. При этом надо иметь в виду, что на практике при подготовке Отчета о движении денежных средств по РСБУ требование свернутого отражения НДС часто игнорируется из-за существенных затрат на такое представление в МСФО. Комитет по раз-

яснениям МСФО в августе 2005 года рассмотрел вопрос представления НДС и пришел к выводу, что возможно любое представление, но необходимо раскрыть выбранный подход.

Итак, очевидно, что полной идентичности показателей Отчета о движении

денежных средств, сформированных для целей РСБУ и МСФО, добиться невозможно: наблюдаются неустраняемые расхождения, как в терминологии, так и в квалификации отдельных хозяйственных операций. Но часть работы упростить можно.

Библиографический список

1. Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011) (утв. приказом Минфина РФ от 2 февраля 2011 г. N 11н) Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12184342/#ixzz6Gq1tw3NZ> (дата обращения: 16.08.2020).
2. Булычева Т.В. Проблемы трансформации финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами // Микроэкономика. 2014. № 2. С. 6-10.
3. Елисеева О.В., Бушева А.Ю. Значение финансовой отчетности при оценке бизнеса предприятия // Материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. Саранск, 2016. С. 239-242.
4. Завьялова Т.В., Булычева Т.В. Методологический подход к формированию отчета о прибылях и убытках в международной практике // Реформирование образовательной среды материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 185-летию потребительской кооперации России. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. 2016. С. 298-303.

УДК 331

Н. П. Веретенников

Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ»,
Санкт-Петербург, e-mail: nveretennikov@mail.ru

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС В РЕГИОНАХ РОССИИ

Ключевые слова: инновации, инвестиции, венчурный бизнес, венчурные проекты, инновационные предпринимательские структуры, бизнес ангелы, исследователи формы собственности, малые и средние предприятия, прибыль.

В статье анализируются основные факторы и этапы становления венчурной экономики в России, развития инвестирования в бизнес проекты, связанных с разработкой и внедрением современных технологий и продуктов, нововведений в деятельность предпринимательских структур. Обосновывается важность создания компаний, имеющих свободные финансовые возможности и целесообразность участия их в финансировании малых и средних инновационных предприятий наряду с государственной поддержкой, частных венчурных фондов и бизнес-ангелов. Инновационная и инвестиционная деятельность связана, между собой, так как ни одна, не может существовать одна без другой. Без инвестиций нет возможности создания венчурных предприятий малых и средних форм собственности, основная задача которых и состоит в разработке самых современных новых продуктов. Главная задача венчурных фондов состоит в том, чтобы, найти самых талантливых имеющих современные идеи и поддержать их, взяв организацию финансирования этих работ на себя. Разработчики новых продуктов должны иметь финансирование для организации работ, необходимое оборудование для проведения исследований расходные материалы и фонд оплаты труда для исследователей. Американский опыт имеет отработанную практику участия разработчиков, имеющих прорывные идеи и венчурных фондов в организации серийного производства и получения прибыли на всех этапах производства.

N. P. Veretennikov

Saint-Petersburg Electrotechnical University «LETI», Saint-Petersburg,
e-mail: nveretennikov@mail.ru

VENTURE CAPITAL INVESTMENT IN INNOVATIVE BUSINESS IN THE RUSSIAN REGIONS

Keywords: innovations, investments, venture business, venture projects, innovative business structures, business angel investors, form property researchers, small and medium enterprises, profit.

The article analyzes the main factors and phases of the formation of a venture economy in Russia, the development of investment in business projects related to the planning and implementation of modern technologies and products, innovations in the activities of business structures. The article explains the importance of creating companies with free financial opportunities and the expediency of their participation in financing small and medium-sized innovative enterprises along with the government support, private venture funds and business angel investors. Innovation and investment activities are interconnected, since neither can exist alone without the other. Without the investments, it is not possible to create venture enterprises of small and medium forms of ownership, the main purpose of which is to create and develop the most modern new products. The main purpose of venture funds is to find the most talented people with modern ideas and support them by taking the organization of financing these operations for themselves. The developers of new products must have the financing for the organization of work, the necessary equipment for conducting the research, expendable materials and a payroll budget for the researchers. The American experience has a proven practice of participation of the developers with breakthrough ideas and venture funds in organizing of mass production and receiving profit at all stages of production.

Развитие любой экономики может идти за счет экстенсивных, либо интенсивных факторов. К сожалению, российская экономика использует преимущественно экстенсивный путь развития, используя богатые природные ресурсы. Однако, когда экстенсивные факторы оказываются исчерпанными, неизбежно

приходится переходить на интенсивный путь, предполагающий эффективное использование имеющихся трудовых, финансовых, информационных и других ресурсов.

1. Это должно быть вложением в высокотехнологичное предприятие, занимающееся инновационными разработками.

2. Это должна быть инвестиция в начинающее предприятие, неспособное к получению обычного банковского кредита.

3. Это должно быть прямым инвестированием, позволяющее инвестору напрямую, или опосредованно, сохранять контроль над научными результатами венчурной деятельности фирмы.

Одним из важнейших интенсивных факторов является создание и внедрение инноваций, позволяющих производить и продавать конкурентоспособную, пользующуюся повышенным спросом на мировом рынке продукцию. Как показывает мировой опыт, инновационные идеи и продукты успешнее всего создаются в рамках малых и средних предприятий, которые обладают способностью к поиску новых идей и разработке нововведений. Однако, малые и средние фирмы, ориентированные на создание инновационных продуктов, испытывают серьезные проблемы, с поиском первоначального капитала, так как банки традиционно избегают кредитовать проекты с неочевидной прибылью или с серьезным временным лагом.

В инвестировании инновационных предпринимательских структур важное место занимает венчурный, т.е. рискованный капитал, вкладываемый как раз в проекты, которые в случае реализации принципиально новых идей могут принести высокую прибыль. Обладающие свободным капиталом, такие компании или физические лица, не опасющиеся серьезных рисков, могут позволить себе инвестиции в акции перспективных предприятий, покупая незначительный их пакет и надеясь получить значительную прибыль после продажи акций на фондовой бирже.

Процесс венчурного финансирования условно можно разделить на несколько последовательных этапов.

1. Поддержка венчурного проекта на этапе его зарождения и становления.

1.1. Фаза зарождения, когда венчурный проект существует как идея, но нового продукта еще нет; на этой фазе предпринимателю нужен сравнительно небольшой капитал для поиска идеи и разработки бизнес-плана, а также для начальной организации бизнеса. Функции инвестора на этой стадии сводятся

к формированию рабочей группы и помощи ей. В начале процесса развития венчурного бизнеса венчурные инвесторы (ВИ) практически игнорировали эту стадию из-за ее максимального риска. С увеличением фондов рискованного капитала и снижением уровня их рентабельности, фаза зарождения, минимальные вложения на которой позволяют получить значительную долю акций будущего венчурного проекта (ВП), привлекала внимание венчурных фирм или фондов (ВФ), и некоторые из них стали на ней специализироваться [1]. Иногда поддержку венчурным проектам на данном этапе оказывают индивидуальные частные инвесторы («бизнес-ангелы» – БА). Они не относятся к числу профессиональных инвесторов и не осуществляют интенсивного мониторинга, сопряженного с финансированием и предоставлением консультационных услуг профессиональными ВИ. Финансирование венчурных проектов «ангелами» образует неформальный сегмент рынка рискованного капитала, участники которого не имеют налаженной связи между собой. Из-за этого его размеры трудно оценить, однако, все исследователи сходятся в том, что он невелик. Так, по оценкам американских ученых на долю БА приходится 3-4% общего финансирования мелких венчурных проектов, а их средние инвестиции, по приблизительным оценкам, составляют в среднем 100 тыс. долл. [2].

Однако обычно ВФ на данной стадии предоставляется самими основателями венчурного проекта, их друзьями или родственниками. Имеются свидетельства того, что основатели ВП не всегда стремятся на данной стадии к получению рискованного финансирования со стороны, поскольку, ввиду очень высокой степени неопределенности и риска, оно будет неминуемо сопряжено с передачей ВИ крупных пакетов акций.

1.2. Вторая фаза первого этапа – создание прототипа нового продукта, который учреждаемая компания может производить и продавать. Это фаза собственно стартового финансирования, на которой преимущественно и начинается поддержка ВП профессиональным ВИ, которыми финансируются разработка прототипа продукта и первые маркетинговые мероприятия.

Решению о поддержке ВП предшествует оценка экспертного совета ВИ, ведущего жесткий отбор предоставляемых проектов. Анализ предложенного к финансированию проекта обходится в 2-3 тыс. долл., но играет важную роль в определении коммерческого риска внедрения новшества. Прodelать такой анализ самостоятельно стартовой компании обычно не под силу. Положительная оценка бизнес-плана ВП становится исходным пунктом инвестиционного цикла рискованного капитала. Средняя сумма средств для финансирования этой стадии составляет в США около 3 млн. долл. Несмотря на высокую рискованность вложений, около трети рискованных вложений в США осуществлялись именно на этой стадии рождения ВП как акционерной компании закрытого типа. Эта стадия обычно бывает убыточной [3].

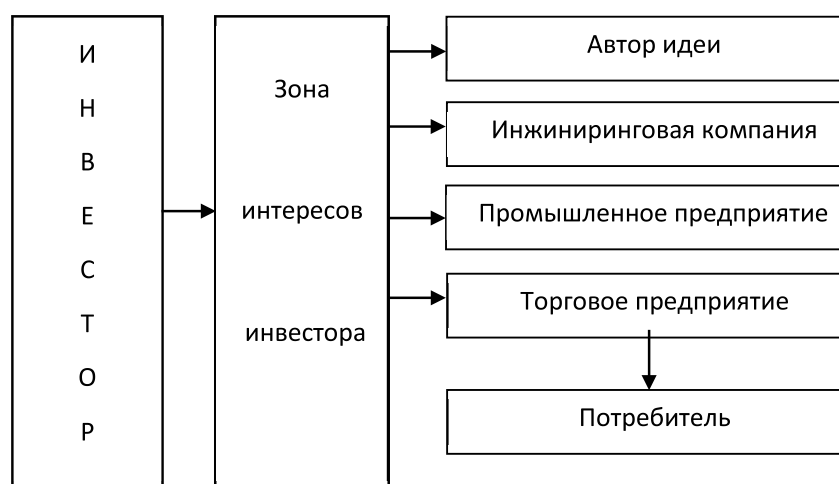
1.3. Третья фаза финансирования предполагает инвестиции с целью начала производства и маркетинга.

2. На следующем этапе развития ВП – этапе расширения производства (длящегося от 4-х до 6-ти лет) задача стартовой компании состоит в организации второго этапа финансирования, требуемого для первоначального расширения ВП, уже начавшего производство и продажи, но еще не получающего прибыли, так и третьего этапа – изыскания дополнительных средств для расширения компании, уже достигшей точки безубыточности или начавшей получать

прибыль. Такой компании уже нетрудно получить помощь ВИ и для этого ей не придется расставаться с большим пакетом своих акций, поскольку рискованность помощи резко снижается.

Если в итоге второго этапа развития ВП достигает достаточной прибыльности и имеет хорошие перспективы роста, фирма ВИ выводит его на открытый рынок ценных бумаг. В противном случае выбирается другой путь развития ВП – слияние с крупной корпорацией посредством операции по выкупу. С конца прошлого века число таких продаж ВП фондами рискованного капитала и, соответственно, доля этого капитала, вкладываемая в указанные операции, резко возросли.

3. С момента принятия решения о выводе ВП на открытый рынок и до начала этого этапа длится этап промежуточного рискованного финансирования – кредитование ВП из различных (банковских и небанковских) источников с целью подготовки к выходу на рынок первых эмиссий. Эта подготовка включает составление проспекта компании, передаваемого в Комиссию по ценным бумагам; проведение рекламной кампании с целью представления ВП потенциальным вкладчикам; контакты и соглашения с инвестиционными банками, непосредственно занимающимися выпуском и гарантией, размещения пакета активов первой эмиссии стартовых компаний.



Страты организации работы венчурных компаний

При так называемом первоначальном публичном предложении (ППП), или выходе на рынок первых эмиссий, стартовая компания меняет статус частной корпорации на статус открытой корпорации, предлагающей акции широкой публике. Это предложение имеет место на внебиржевом рынке ценных бумаг, на котором идет публичная торговля акциями компаний, не зарегистрированных на главных фондовых биржах. На этот рынок предлагаются как акции, полученные ВИ в ходе первого раунда учредительства, так и дополнительно выпускаемые акции.

Цена эмиссии, устанавливаемая инвестиционными банками, намного превышает цену, уплаченную ВИ на первом этапе учредительства, так что продажа полученных тогда акций позволяет реализовать учредительскую прибыль. Но часто на рынок выходят только дополнительно выпускаемые акции, причем часть их, а иногда и контрольный пакет, поступают тем же ВИ, которые и после публичной котировки акций ВП могут играть важную роль в руководстве им.

Присутствующие в числе партнеров с ограниченной ответственностью инвестиционные банки играют на данном этапе развития уже активную роль, выполняя – за высокие комиссионные и вознаграждение в иных формах – функции выпуска, реализации и размещения акций, с привлечением для этого институциональных инвесторов со стороны. Фонд рискованного капитала может распределить акции вновь регистрируемой компании между партнерами с ограниченной ответственностью и напрямую, минуя этап первоначального публичного предложения. Это связано с тем, что среди указанных партнеров присутствуют как субъекты, не облагаемые налогами (пенсионные и благотворительные фонды), так и налогооблагаемые инвесторы (корпорации, индивиды, страховые компании), продажа акций которым сопровождалась бы для них возникновением обязательств по налогу на доходы с прироста капитала, чего эти инвесторы хотели бы избежать. Естественно, что наличие развитого рынка первых эмиссий и благоприятная конъюнкту-

ра на нем – важные условия для процветания индустрии рискованного капитала. Однако первоначальное публичное предложение – не единственная стратегия возврата рискованными капиталистами своих инвестиций в ВП. Используются и другие способы выхода из ВК – поглощение, вторичная продажа, обратный выкуп и списание, причем пригодность того или иного способа выхода учитывается рискованными капиталистами в качестве важного фактора принятия решения об условиях инвестирования в тот или иной ВП. Выход через поглощение предполагает покупку ВП третьей стороной. Он может быть осуществлен в форме продажи всех акций фирмы за деньги, взамен на акции покупателя или иные активы, в форме продажи активов или слияния между инвестируемым ВП и покупателем. Покупатель, как правило, является более крупной и зрелой компанией, нуждающейся в доступе к перспективной технологии, разрабатываемой продаваемым ВП. Вторичная продажа отличается от поглощения лишь тем, что только рискованный капиталист продает свои акции третьей стороне. Характеристики фирмы-покупателя в данном случае те же, что и при поглощении. При обратном выкупе предприниматель или менеджеры фирмы покупают акции, принадлежащие рискованному капиталисту. Списание происходит тогда, когда рискованные капиталисты отказываются от своих инвестиций. Оно часто связано с провалом компании, но рискованный капиталист может продолжать держать акции нежизнеспособной или едва прибыльной фирмы. Основную долю доходов рискованные капиталисты получают при выходе через ППП. По данным исследования экономистов, 1 долл. инвестированный в фирму, впоследствии выведенную на рынок ППП, приносит 1,95 долл. сверх инвестированной суммы. Средняя продолжительность инвестиций при такой стратегии выхода составляет 4,2 года, тогда как при инвестировании в фирму, впоследствии проданную стратегическому покупателю (т.е. при выходе через поглощение) доходность 1 долл. составляет 40 центов при средней продолжительности инвестиций 3,7 года [7].

Цикличность венчурного бизнеса.

Цикл начинается задолго до появления первых признаков, а именно тогда, когда лучший ВИ предпринимает инвестиции в компании с неясным будущим. В случае появления признаков успеха – выхода на публичный рынок и колебаний на биржах, в отрасль начинает поступать капитал. Хлынувшая масса инвестиций толкает цены вверх как на частном, так и на публичном рынках. Появляется избыточное число компаний, построенных по принципу «модности», в менеджменте которых находятся либо непрофессионалы, либо люди, не совсем компетентные. Их массовый крах очевиден и неминуем, он влечет за собой повальную неуверенность в состоятельности отрасли и бизнеса в принципе.

Приоритеты венчурного финансирования.

Для небольших фирм, работающих в сфере высоких технологий, венчурное финансирование является одним из немногих источников финансирования, позволяющих удержаться на плаву. Это связано с особенностью бизнеса подобных фирм, с его высокими рисками.

Начинающий предприниматель может взять достаточно большую сумму денег (а высокие технологии требуют больших начальных инвестиций), только в банке. Но банки не готовы пойти на большой риск даже ради получения большой прибыли. Банк озабочен, в первую очередь, вероятностью возврата инвестиций и периодичностью этих возвратов. А иллюзорная сверхприбыль – это не тот стимул, на который рассчитывает кредитный эксперт, (а точнее, тот не захочет понять), и уж тем более не защитит это на кредитном комитете. Проблема в том, что у банка ставка возврата инвестиций, как известно, *фиксированная*, то есть банк, конечно, заинтересован в том, чтобы бизнес клиента процветал, но повышенной активности в этом вопросе никто проявлять не будет. Ну а ВИ работает за *долю прибыли*. И он будет работать ничуть не меньше предпринимателя в проекте, и, что самое главное, скорее и вернее выделит деньги, нежели любой банк. Да и в самой формулировке «ВП» заложен тот факт, что эта отрасль бизнеса нацелена на перспективные разработки, являющиеся, как правило, рисковыми.

Библиографический список

1. Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. СПб.: РАВИ, 2005.
2. Бенджамин Дж., Маргулис Дж. Руководство для бизнес-ангелов. М.: Вершина, 2007.
3. Глэдстоун Д., Глэдстоун Л. Инвестирование венчурного капитала. Днепропетровск: Баланс бизнес букс, 2006.
4. Алексеева М.Б., Ветренко П.П. Анализ инновационной деятельности Учебник и практикум. Москва, 2017. Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс (1-е изд.).
5. Каширин А.И., Семенов А. С. Венчурное инвестирование в России. М.: Вершина, 2007.
6. Веретенников Н.П., Юркин М.О. Мониторинг и менеджмент рисков социально-экономической системы региона // Экономика и управление. 2010. № 3. С. 30-35.
7. Леонтьев Р.Г., Веретенников Н.П. Континуум императивов государства, корпораций и регионального бизнеса: монография. ДВО РАН. Владивосток, 2006.
8. Веретенников Н.П., Леонтьев Р.Г. Корпоративное управление инвестициями в сфере телекоммуникаций. Экономика и управление. 2008. № 4. С. 41-46.
9. Веретенников Н.П., Янковская К.Г., Бочкарева Н.Д. Сравнительный анализ оценки инвестиционного климата территории. Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1 (81). С. 306-311.
10. Котов А.И., Богачев В.Ф. Научные основы формирования инновационной региональной системы. Вестник ИНЖЭКОНа: Экономика. 2013. № 2(61). С. 4-11.
11. Алексеева М.Б, Богачев В.Ф., Котов А.И. Управление инновационным развитием региона: системный подход. СПб.: Изд. СПбГУ, 2012. 454 с.
12. Борисов Е.А., Галичанин Е.Н., Уваров В.А., Штыров В.А., и др. Северо-Восток России: региональная экономика и управление, коллективная монография / под редакцией Борисова Е.А., Уварова В.А.; Дальневосточная акад. гос. Службы Хабаровск 2005.

13. Семенов В.П. Проблемы и пути активизации инновационной и инвестиционной деятельности // Проблемы современной экономики, 2003. № 2. С. 67-70.
14. Алексеева М.Б., Богачев В.Ф. Подход к формированию региональной инновационной кластерной экономики Арктика: общество и экономика. 2009. № 1. С.81-86.
15. Каширин А.И., Семенов А.С. В поисках бизнес-ангела. Привлечение стартовых инвестиций в России. М.: Вершина, 2007.
16. Котельников В. Венчурное финансирование. М.: Конгресс Проминвест, 2004.
17. Кэмпбелл К. Венчурный бизнес: новые подходы. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
18. Фияксель Э.А. Теория, методы и практика венчурного бизнеса. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, 2006.

УДК 338.2

О. В. Глушак

ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского», Брянск, e-mail: owg3@yandex.ru

В. Ф. Васькин

ФГБОУ ВО «Брянский государственный аграрный университет», Брянск

А. М. Анищенко

ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского», Брянск, e-mail: owg3@yandex.ru

ЭКОНОМИКА РОССИИ: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Ключевые слова: экономика, экспорт, импорт, таможенный платёж, внешнеторговая деятельность, прогноз, ресурсы.

В статье проведён анализ динамики экономических показателей внешнеторговой деятельности. Рассмотрена структура экспорта товаров топливно-энергетического комплекса России в 2020 году, а также структура импорта. Выполнен прогноз развития экспортно-импортных операций России по отдельным категориям товаров. Выявлено, что снижение экспорта топливно-энергетических товаров по итогам 2020 г. снизится в среднем на 9,6% и как следствие приведёт к снижению экспортной таможенной пошлины в среднем на 20-25%. Иными словами, складывающаяся негативная тенденция в объёмах экспорта основных товарных групп приведёт к снижению администрируемых сумм платежей таможенными органами. Это в свою очередь приведёт к снижению доходной части федерального бюджета. Проведённый анализ влияния института таможенных платежей в обеспечение конкурентоспособности экономики России позволил всесторонне рассмотреть развитие внешнеэкономической деятельности России как одного из главных факторов, оказывающих влияние на укрепление экономики страны. Таможенный платёж в данном случае был рассмотрен как инструмент, позволяющий контролировать объёмы внешней торговли и регулировать их при помощи ставок в нужном направлении вне зависимости от мировой экономической ситуации. В связи с этим, значимость института таможенных платежей была обоснована и доказана.

O. V. Glushak

Bryansk state University named after academician I.G. Petrovski, Bryansk,
e-mail: owg3@yandex.ru

V. F. Vaskin

Bryansk state agrarian University, Bryansk

A. M. Anischenko

Bryansk state University named after academician I.G. Petrovski, Bryansk,
e-mail: owg3@yandex.ru

RUSSIAN ECONOMY: A LOOK INTO THE FUTURE

Keywords: Economy, export, import, customs payment, foreign trade activity, forecast, resources.

The article analyzes the dynamics of economic indicators of foreign trade activity. The structure of exports of goods of the fuel and energy complex of Russia in 2020, as well as the structure of imports, is considered. The forecast of development of export-import operations in Russia for certain categories of goods is made. It is revealed that the decrease in exports of fuel and energy products by the end of 2020 will decrease by an average of 9.6% and as a result will lead to a decrease in export customs duties by an average of 20-25%. In other words, the emerging negative trend in the volume of exports of the main product groups will lead to a decrease in the amount of payments administered by the customs authorities. This, in turn, will lead to a reduction in the revenue side of the Federal budget. The analysis of the impact of the Institute of customs payments in ensuring the competitiveness of the Russian economy allowed us to comprehensively consider the development of Russia's foreign economic activity as one of the main factors influencing the strengthening of the country's economy. In this case, the customs payment was considered as a tool that allows you to control the volume of foreign trade and regulate them with the help of rates in the right direction, regardless of the global economic situation. In this regard, the significance of the institution of customs payments was justified and proved.

В течение ближайших нескольких лет, ключевой задачей в экономической сфере выступает ускорение роста российской экономики до уровня, превышающего 3 %. Реализация мероприятий, позволяющих обеспечить должные темпы роста экономики России позволит государству войти в пятерку крупнейших экономик во всем мире. Кроме того, устойчивое увеличение темпов экономического роста позволит создать надежный фундамент для достижения сопутствующих целей в ряде областей, имеющих значение для укрепления конкурентоспособности экономики России [2].

Прежде чем, произвести оценку экономического эффекта от мероприятий ФТС России по обеспечению конкурентоспособности экономики России необходимо изучить влияние внешних условий на темпы экономического роста и предположить прогнозное изменение основных показателей.

Достаточно напряженные времена настали для мировой экономики в связи с распространением нового типа коронавирусной инфекции, которая обрушилась на весь мир после пика заболеваемости в конце декабря 2019 г., наблюдаемого в Китае. В связи с тем, что произошедшее обострение торговых противоречий между крупнейшими экономиками на мировой арене привело к снижению темпов роста мировой экономики и снижением внешнеторговой активности между странами в течении ближайших нескольких лет будет достаточно сложно вывести экономику страны в положительную тенденцию роста уровня конкурентоспособности [5].

В соответствии с прогнозом Международного валютного фонда (далее МВФ) и проводимым оценкам Минэкономразвития России на прогнозном

горизонте ожидается последовательное снижение темпов роста в крупнейших мировых экономиках. Рассмотрим, как могут измениться экономические показатели ведущих торговых стран на мировой арене и как данные изменения экономических показателей отразятся на показателях конкурентоспособности России.

Для того, чтобы в полной мере понимать, на сколько сильно изменилась текущая ситуация на мировом экономическом пространстве рассмотрим динамику внешнеэкономических показателей за последние пять лет (табл. 1) [5].

Полученные данные отражают тенденцию изменения внешнеэкономических показателей России за последние пять лет. По итогам 2019 г. наблюдается увеличение всех показателей в среднем на 27,7 %, начиная с 2015 г. Однако, следует обратить внимание на то, что в ходе мировых экономических изменений в 2019 г. произошел спад объемов товарооборота России на 3,1 % в сравнении с показателями 2018 г.

На снижение уровня товарооборота России оказала влияние мировая ситуация торговых взаимоотношений между странами. Одной из сильнейших экономически развитых стран является США. Рост экономики США в 2019 г. составил 2,1 % по отношению к предыдущему году. В перспективе следует ожидать замедление темпов роста до 1,2-1,4 % к 2024 г. в ходе исчерпания эффекта от проводимой на данный момент налоговой реформы. Кроме того, следует обратить внимание на введение торговых ограничений как на сдерживающий фактор внешнеэкономической активности стран [5]. Впоследствии торговые конфликты будут оказывать негативное влияние и на экономику еще одного крупного игрока – Китая.

Таблица 1

Динамика экономических показателей внешнеторговой деятельности России за период 2015-2019 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. к 2015 г., %	Отклонение 2019 г. к 2018 г., %
	млрд. долл. США						
Товарооборот	526	468	584	688	667	26,8	-3,1
Экспорт	344	286	357	450	423	22,9	-6,0
Импорт	183	182	227	238	244	33,3	2,5

Несмотря на ряд принимаемых мер китайскими властями по стабилизации внешнеторгового сотрудничества к 2024 г. ожидается снижение темпов роста экономики до 5,1 %, что негативно отразится на показателях конкурентоспособности экономики страны.

В связи с этим очевиден тот факт, что состояние внешней торговли кардинально изменилось. Так, по итогам первого квартала 2020 г. можно наблюдать значительное резкое снижение спроса на нефть в КНР, который выступает крупнейшим игроком. Как известно, топливно-энергетические товары составляют основу российского экспорта, поставки которого являются важнейшим наполнителем доходов федерального бюджета. Так, по итогам I квартала 2020 г. экспорт товаров топливно-энергетического комплекса в физическом выражении сократился на 5,9 %, а стоимостные объемы снизились на 17,5 % в сравнении с предыдущим годом. Исходя из этого, можно произвести прогноз развития ситуации до конца 2020 г. (табл. 2) [11].

Исходя из произведенных прогнозных данных экспорта России топливно-энергетических товаров по итогам 2020 г. ожидается снижение в среднем на 9,6 %, что как следствие приведет к снижению экспортной таможенной пошлины в среднем на 20-25 %. Иными словами, складывающаяся негативная тенденция в объемах экспорта основных товарных групп приведет к снижению администрируемых сумм таможенными органами.

Рассматривая остальные товарные позиции, формирующие экспортный потенциал России следует обратить внимание на снижение в I квартале 2020 г. экспорта металлов и изделий из них в стоимостном объеме на 19,7 % по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. Кроме этого, большое снижение наблюдается в экспорте химической промышленности – 13,2 % и экспорте машин и оборудования. Однако наблюдается увеличение экспорта продовольственных товаров на 11,1 %, что связано с изменением спроса торговых партнеров (табл. 3) [11].

Исходя из рассчитанных прогнозных данных, можно предположить, что по итогам 2020 г. экспорт России по основным товарным позициям, без учета топливно-энергетического комплекса, снизится на 6,6 %, что окажет негативное влияние на показатели экономики страны и как следствие занимаемом уровне в рейтинге конкурентоспособности стран.

В 2020 г. Россией был поставлен план снизить зависимость государства от нефтяных экспортных поставок, в связи с высокой долей данного сектора в экспортной части государства, в связи с чем нестабильность на нефтяном рынке оказывает прямое негативное значение на экспорте России и как следствие на развитии экономики в целом. Однако, вводимые ограничения на мировой арене не позволили начать реализацию намеченных планов. Несмотря на это, замедление спроса оказывает существенное влияние на формирование цены на нефть (рис. 1) [1].

Таблица 2

Прогноз объёмов экспорта топливно-энергетического комплекса России на 2020 г.

Продукция	Факт		Отклонение I кв. 2020 г. к I кв. 2019 г., %	План				
	I квартал 2019 г.	I квартал 2020 г.		II квартал 2020 г.	III квартал 2020 г.	IV квартал 2020 г.	Итого 2020 г.	Отклонение 2020 г. к 2019 г., %
	млрд. долл. США			млрд. долл. США				
Нефть сырая	18,13	18,03	-4,2	38,68	30,58	30,08	117,37	-3,4
Нефтепродукты	11,41	10,37	-10,1	20,52	14,73	16,14	61,76	-7,7
Природный газ	9,17	5,05	-24,6	10,18	7,57	9,70	32,50	-21,9
Автомобильный бензин	0,361	0,493	28,4	0,930	0,600	0,980	3,003	4,01
Электроэнергия	0,172	0,095	-26,7	0,215	0,196	0,233	0,739	-18,9

Таблица 3

Прогноз объёмов экспорта России по отдельным товарным позициям на 2020 г.

Продукция	Факт		Отклонение I кв. 2020 г. к I кв. 2019 г., %	План				Отклонение 2020 г. к 2019 г., %
	I квартал 2019 г.	I квартал 2020 г.		II квартал 2020 г.	III квартал 2020 г.	IV квартал 2020 г.	Итого 2020 г.	
	млн. долл. США			млн. долл. США				
Рыба свежая и мороженная	362,3	442,7	22,2	987,7	1099,1	1235,7	3765,2	30,2
Пшеница	1023,1	791,0	22,7	1063,9	1447,8	1267,4	4570,1	27,9
Растительное масло	319,8	397,6	24,3	852,8	901,4	1141,4	3293,2	49,5
Каменный уголь	2556,3	1746,8	31,7	2912,8	3894,3	2788,9	11342,8	29,1
Черные металлы	3206,3	2468,5	23,01	3114,8	5599,8	4120,4	15303,5	15,6
Медь	797,7	685,6	14,1	789,8	924,2	1351,8	3751,4	-9,3
Алюминий	1232,4	429,0	65,2	624,1	721,5	831,8	2606,4	48,8
Машины и оборудование	2799,9	2824,0	0,7	5523,9	7167,2	10747,9	26263,0	-5,1
Автомобили легковые	172,6	148,6	13,9	219,3	447,1	557,4	1372,4	14,4
Автомобили грузовые	33,4	36,7	9,9	96,1	139,4	154,5	426,7	7,7

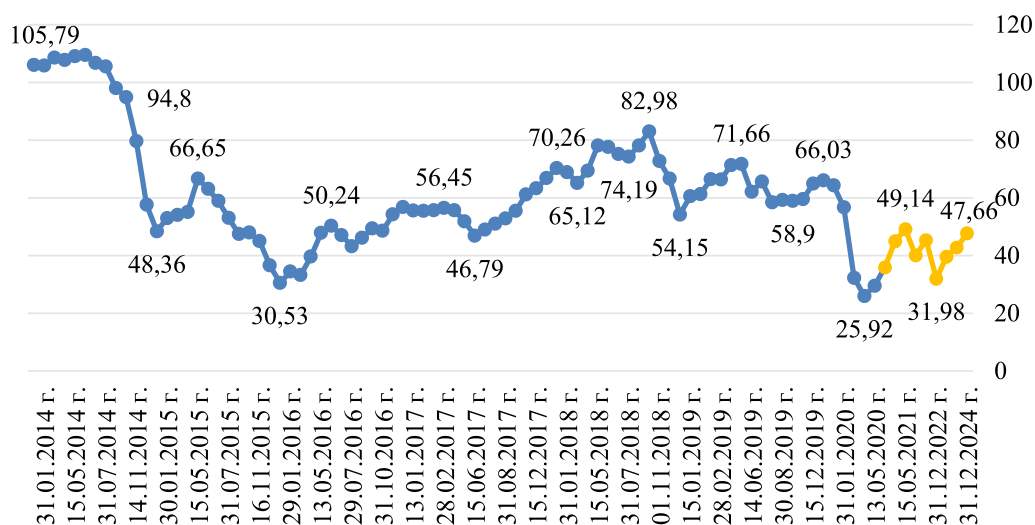


Рис. 1. Динамика цен на нефть марки «Brent» с прогнозом до 2024г., долл. США за баррель

Начиная с середины 2018 г. наблюдается снижение цены на нефть марки «Brent», однако тенденция снижения не была столь резкой. Уже в начале 2020 г. можно заметить резкое снижение цены до 25,92 долл. США за баррель. Данная стоимость является минимальной за период 2014-2019 гг.

В связи с текущей ситуацией, сложившейся на мировом экономическом пространстве можно лишь предположить, на сколько может измениться ситуация к 2024 г. Согласно прогнозным данным Минэнерго во второй половине 2020 г. возможна стабилизация стоимости на уровне 43 долл. США за баррель.

Однако в течении следующих нескольких лет будут наблюдаться как снижения, так и повышения цены, что приведет к увеличению по итогам 2024 г. до 47,66 долл. США за баррель [7].

При этом, возможно подсчитать потери России по итогам 2020 г. Так, при средней цене нефти в 35 долл. США за баррель и курсе рубля в районе 73 руб. за долл. можно предположить, что федеральных доход России не дополучит нефтегазовых доходов на общую сумму более 3 трлн. руб. [10]. Данная сумма достаточно значительна и способна снизить уровень конкурентоспособности стран в связи со снижением экономических показателей.

Что касается изменения объемов импорта России в связи с пандемией коронавируса, то здесь ситуация намного благоприятнее в сравнение с экспортными поставками. Так, по итогам I квартала 2020 г. импорт России вырос на 1,9% в сравнении с аналогичным периодом в 2019 г. При этом, наибольшее увеличение наблюдается по поставкам химической промышленности – рост на 9,4% в стоимостном объеме (табл. 4).

Исходя из рассчитанных прогнозных данных, можно предположить, что по итогам 2020 г. импорт России по ос-

новным товарным позициям незначительно снизится примерно на 1,5%.

В связи с тем, что наблюдаемое на данный момент снижение темпов роста мировой экономики оказывает ярко выраженное негативное влияние на торговый потенциал и экспортно-импортную активность России с рядом торговых партнеров существуют внутренние мероприятия, которые могут позволить избежать России намечающегося кризиса во внешней торговле. Данные изменения темпов роста сохраняли бы свою ситуацию при незначительных изменениях на мировой арене. Однако наблюдаемые изменения в начале 2020 г. оказали значительное влияние на все проводимые прогнозы ведущими экспертами по всему миру (табл. 5) [11].

Исходя из полученных прогнозных данных, можно увидеть, насколько сильно отразится влияние пандемии коронавируса, наблюдаемой во всем мире в 2020 г. на внешнеторговую деятельность России. В связи с закрытием государственных границ, а также введением ограничений и запретов внутри стран, экспорт России может снизиться на 8,3%, а импорт на 1,6%. Однако к 2022 г. удастся частично наладить экономические показатели и нормализовать ВЭД России, приблизив объемы к 2019 г.

Таблица 4

Прогноз объемов импорта России по отдельным товарным позициям на 2020 г.

Продукция	Факт		Отклонение 1 кв. 2020 г. к I кв. 2019 г., %	План				Отклонение 2020 г. к 2019 г., %
	I квартал 2019 г.	I квартал 2020 г.		II квартал 2020 г.	III квартал 2020 г.	IV квартал 2020 г.	Итого 2020 г.	
	млн. долл. США			млн. долл. США				
Мясо свежее и мороженное	201,6	160,7	20,3	389,6	307,1	328,6	1 186	-9,2
Рыба свежая и мороженая	181,1	216	19,3	366,8	316,4	447,8	1347	8,4
Сыры и творог	151,4	204,2	34,9	405,9	328,3	383,9	1322,3	16,03
Цитрусовые	454,3	303	33,3	180,6	118,8	406,6	1009	21,2
Напитки (без) алкогольные	364,7	365,5	0,2	858,6	624,5	1004,3	2852,9	-5,7
Уголь каменный	55,3	53,7	-2,9	128,7	97,5	80,9	360,8	-1,8
Медикаменты	1086,2	1593,2	46,7	2864,9	3074,4	3126,5	10659	2,1
Пластмассы	1310,2	1323,7	1,03	3131,5	2676,1	2847,6	9978,9	1,5
Одежда	1099	1146	4,3	2238,6	2377,7	1814,5	7576,8	3,2
Машины и оборудование	14357	15303	6,6	37378	21378	34069	108128	-3,9

Таблица 5

Прогноз объемов товарооборота России по отдельным товарным позициям до 2022 г.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение 2020 г. к 2019 г., %	Отклонение 2022 г. к 2020 г., %
	млрд. долл. США						
Товарооборот	688	667	606	624	655	-9,1	8,1
Экспорт	450	423	388	395	415	-8,3	6,9
Импорт	238	244	240	247	245	-1,6	2,1

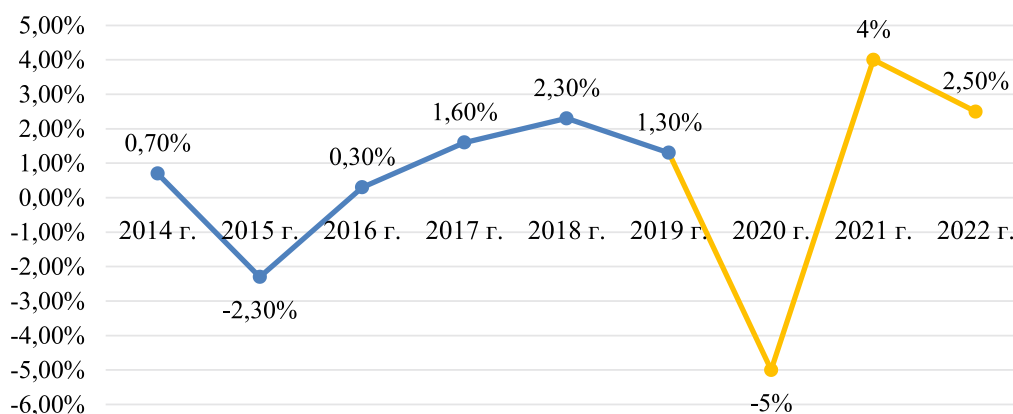


Рис. 2. Прогноз изменения годового уровня ВВП России до 2022 г.

Рассмотрим, как пандемия коронавируса повлияла на основной экономический показатель конкурентоспособности государства – уровень ВВП. Так, согласно данным Минэкономразвития по итогам I квартала 2020 г. наблюдается небольшой рост ВВП на 1,8 %. Однако следом после распада первой сделки ОПЕК+, масштабного снижения цен на нефть и обострения ситуации с пандемией коронавируса прогнозируется ежегодное снижение уровня ВВП. Так, согласно составленным прогнозам Центрального Банка РФ по итогам 2020 г. уровень падения ВВП составит 5-6 % [31]. При этом, максимальное снижение придется на II квартал 2020 г., где падение может достигнуть 8 %. Кроме того, аналитики Центрального Банка предполагают, что в след за снижением ВВП в 2020 г., будущий 2021 г. будет более удачным и уровень ВВП сможет вырасти до отметки в 4%, а затем продолжит стабильно увеличиваться на 2,5-3 % (рис. 2) [1].

В связи с тем, что существует прямая зависимость темпов роста мировой экономики и развития внешнетор-

говой деятельности России в ближайшее время будет снижаться результативность фискальной деятельности таможенных органов, что может привести к снижению объемов администрируемых денежных средств, перечисляемых в федеральный бюджет. В свою очередь, данная тенденция может как следствие привести к снижению уровня обеспечения институтом таможенных платежей конкурентоспособности экономики России. Уже на начальных этапах влияния коронавирусной инфекции в 2020 г. на ВЭД России можно произвести анализ фискальной деятельности таможенных органов по перечислению денежных средств в доходную часть федерального бюджета по итогам первого квартала, оценить проводимые мероприятия и рассчитать прогноз изменения объемов на несколько лет [8].

Так, за первый квартал 2020 г. таможенные органы на 22,23 % выполнили годовой прогноз по объемам администрируемых денежных средств ФТС России, что в денежных единицах составило 1 187,88 млрд. руб. (табл. 6).

Таблица 6

Уровень выполнения прогнозного задания по администрируемым таможенными органами доходами за первые кварталы 2015-2020 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение 2020 г. к 2019 г., %
Уровень выполнения прогноза, %	21,23	20,06	24,44	24,8	21,99	22,23	1,1
Объем администрируемых денежных средств, трлн. руб.	1,21	0,95	1,03	1,24	1,31	1,19	-9,16

Произведенный анализ уровня выполнения прогнозного задания по формированию доходной части федерального бюджета таможенными органами, не смотря на прирост на 1,1 % уровня выполнения прогноза за первый квартал 2020 г. в сравнении с 2019г., показал снижение на 9,16% объемов за первые три месяца 2020 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года [9].

Однако в целом, значительных изменений внешнего товарооборота страны в связи с пандемией коронавируса по истечению первого квартала 2020 г. не произошло. Динамика объемов импорта и экспорта вполне сопоставима с объемами предыдущего года.

Таким образом, производимый анализ оценки влияния института таможенных платежей в обеспечении конкурентоспособности экономики России позволил всесторонне рассмотреть развитие ВЭД России как одного из факторов, влияющих на укрепление экономики страны.

Таможенный платеж в данном случае был рассмотрен как «инструмент,

позволяющий контролировать объемы внешней торговли и регулировать их при помощи ставок в нужном направлении вне зависимости от мировой экономической ситуации» [3]. В связи с этим, значимость института таможенных платежей была обоснована и доказана. Однако, существование ряда факторов, способных оказать влияние на уровень развития экономики страны, может усугубить ситуацию. Так, было проанализировано влияние пандемии коронавируса на внешнеэкономические показатели России. Был составлен прогноз изменения ситуации на несколько лет вперед и проведена параллель с таможенной системой.

В связи с тем, что институт таможенных платежей представляет собой достаточно сложную систему, имеющую множество взаимосвязей, зависимостей и влияний следует и в дальнейшем заниматься оценкой изменения показателей и их влиянием на экономику страны с поиском сдерживающих факторов и предложением стратегий их решения [4].

Библиографический список

1. ВВП России по годам: 1991–2020. [Электронный ресурс]. URL: <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam/> (дата обращения: 30.08.2020).
2. Глушак Н.В. Теория управления инновациями в сфере высоких технологий / автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2012.
3. Глушак Н.В., Елаго Т.А. Исследование организационной структуры и эффективности работы таможенных органов РФ // Вестник Брянского государственного университета. 2018. № 4 (38). С. 168-176.
4. Глушак О.В., Глушак Н.В., Елаго Т.А. Анализ практики применения таможенных операций в отношении нефти и нефтепродуктов, перемещаемых через таможенную границу Евразийского экономического союза // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 9. С. 32-41.

5. МВФ ожидает в 2020 г. мощную глобальную рецессию. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dw.com/ru/ – Madeforminds>. (дата обращения: 02.09.2020).
6. Министерство экономического развития РФ. Портал внешнеэкономической информации. Обзор внешней торговли. [Электронный ресурс]. URL: http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia/ (дата обращения: 23.08.2020).
7. Минэкономразвития России: Прогноз социально-экономического развития России на период до 2024 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://economy.gov.ru/material/file/450ce3f2da1ecf8a6ec8f4e9fd0cbdd3/Prognoz2024.pdf> (дата обращения: 19.09.2020).
8. Финам: КоронаКризис 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.finam.ru/landings/coronacrisis2020> (дата обращения: 28.08.2020).
9. ФТС России: Ежегодный сборник «Таможенная служба РФ». [Электронный ресурс]. URL: <http://customs.ru/activity/results/ezhegodnyj-sbornik-tamozhennaya-sluzhba-rossijskoj-federaczii> (дата обращения: 25.08.2020).
10. ФТС России: Импорт России важнейших товаров по годам. [Электронный ресурс]. URL: <http://customs.ru/folder/515> (дата обращения: 02.09.2020).
11. ФТС России: импорт-экспорт важнейших товаров за январь-февраль 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://customs.ru/press/federal/document/233307> (дата обращения: 18.09.2020).
12. ФТС России: Экспорт России важнейших товаров по годам. [Электронный ресурс]. URL: <http://customs.ru/statistic/%D0%AF%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8C%20-%20%D0%BC%D0%B0%D0%B9%202018> (дата обращения: 19.09.2020).

УДК 332.13

М. А. Дугаржапова

ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова»,
Улан-Удэ, e-mail: uma79@mail.ru

МЕХАНИЗМ ПРОСТРАНСТВЕННОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Ключевые слова: пространственное развитие, механизм пространственного развития, методы механизма пространственного развития, показатели пространственного социально-экономического развития регионов.

В статье рассматривается механизм и методы пространственного развития регионов России. Предложены девять показателей, отражающих пространственное социально-экономическое развитие регионов. Рассмотрено влияние методов механизма пространственного развития на значения показателей пространственного социально-экономического развития регионов. Проведено сравнение изменений показателей социально-экономического развития регионов с изменением среднероссийского уровня данных показателей. В зависимости от степени влияния методов механизма пространственного развития на изменение показателей социально-экономического развития регионы поделены на группы. Для каждой группы регионов предложены мероприятия по совершенствованию механизма и методов пространственного развития.

М. А. Dugarzhapova

Banzarov Buryat State University, Ulan-Ude, e-mail: uma79@mail.ru

MECHANISM OF SPATIAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT RUSSIA

Keywords: spatial development, the mechanism of spatial development, methods of the mechanism of spatial development, indicators of spatial socio-economic development of regions.

The article examines the mechanism and methods of spatial development of Russian regions. Nine indicators are proposed that reflect the spatial socio-economic development of regions. The influence of methods of the mechanism of spatial development on the values of indicators of spatial socio-economic development of regions is considered. The comparison of changes in indicators of socio-economic development of regions with changes in the average Russian level of these indicators is carried out. Regions are divided into groups depending on the degree of influence of the methods of the spatial development mechanism on the change in indicators of socio-economic development. For each group of regions, measures are proposed to improve the mechanism and methods of spatial development.

Введение

В настоящее время произошли и происходят существенные изменения в причинах размещения производств на территории страны и роли государства в управлении процессом пространственного размещения. Основными критериями размещения производств были близость к ресурсам или рынкам сбыта. Однако сегодня, предприятия, использовавшие трудоемкие производства, при внедрении трудосберегающей технологии, могут располагаться на территории вне зависимости от наличия трудовых ресурсов. Предприятия, располагавшиеся вблизи рынков сбыта, при развитии транспорта и снижении издержек доставки и хранения готовой продукции, также более свободны в выборе своего места

расположения. В связи с этим становятся актуальными вопросы пространственного развития территории России

Цель исследования заключается в определении механизмов пространственного развития России. Задачами исследования являются: определение показателей, отражающих пространственное социально-экономическое развитие регионов и анализ их динамики, а также формирование мероприятий по совершенствованию механизма и методов пространственного развития для различных по динамике социально-экономического развития групп регионов.

Материалы и методы исследования

В качестве аналитической базы были использованы статистические данные

Федеральной службы государственной статистики, а также нормативно-правовые документы, такие как Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года, Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. В научном исследовании были применены методы анализа и синтеза, сравнения.

Результаты исследования и их обсуждение

Роль государства в управлении пространственным развитием изменилась от директивного размещения предприятий на территории страны к созданию условий, способствующих социально-экономическому развитию, через механизм косвенного воздействия. Механизм пространственного развития состоит из следующих методов воздействия: финансового (налоговые льготы и субсидии для бизнеса и населения), строительство объектов инфраструктуры (инженерная инфраструктура для бизнеса и населения, объекты социальной инфраструктуры).

Пространственное социально-экономическое развитие следует рассматривать не только как пространственное размещения производств и трудовых ресурсов, но и как социально-экономическое развитие территорий с учетом множества факторов, в том числе и экологического.

Разница между пространственным социально-экономическим развитием и социально-экономическим развитием заключается в том, что пространственное развитие отражает взаимосвязь развития и территории. Пространственное социально-экономическое развитие РФ должно выражаться в общем развитии регионов при снижении дифференциации значений социально-экономических показателей регионов [1, с. 7-8]. Значительная дифференциация является негативным фактором и способствует распаду государства. Дифференциация и различия между регионами не должны негативно влиять на доступность базовых универсальных услуг для жителей, вне зависимости от территории их проживания [4, с. 14].

Незначительная дифференциация в социально-экономическом развитии

регионов будет сохраняться и влиять на мобильность населения. Однако отток населения выше, чем в среднем по РФ, можно считать негативным процессом.

Для сравнения результатов пространственного социально-экономического развития регионов рассмотрим следующие показатели:

1. базисные индексы физического объема валового регионального продукта 2018 г. к 2011 г. ($I_{врп}$) [5];

2. темп прироста валового регионального продукта на душу населения по субъектам российской федерации в 2018 г. к 2011 г. в % ($ВРП_{чел}$) [6, 7];

3. темп прироста доходов консолидированного бюджета субъектов российской федерации в 2018 г. к 2011 г. в % (КБ) [8];

4. темп прироста доходов консолидированных бюджетов регионов на душу населения в 2018 г. к 2011 г. в % ($КБ_{чел}$) [8];

5. темп прироста численности населения в 2018 г. к 2011 г. в % (ЧН) [8];

6. темп прироста среднедушевых доходов населения в 2018 г. к 2011 г. в % (ДН) [8];

7. наклон линии линейной регрессии для данных о выбросах загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников в период с 2011 по 2018 г. (Воз) [8];

8. наклон линии линейной регрессии для данных о сбросе загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты в период с 2011 г. по 2018 г. (Вод) [8];

9. темп прироста заболеваемости на 1000 человек населения в 2018 г. к 2011 г. в % (Бол) [8];

Значения показателей приведены в табл. 1.

Сравнение значений показателей пространственного социально-экономического развития регионов за период с 2011 по 2018 гг. с общероссийским уровнем приведено в табл. 2. Для удобства дальнейшего анализа значения показателей регионов лучше общероссийского уровня заменены цифрой 1, а значения хуже общероссийского уровня заменены цифрой 0.

Наличие превышения среднероссийского уровня по девяти или восьми показателям не наблюдается ни у одного региона.

Таблица 1

Показатели пространственного социально-экономического развития регионов
за период с 2011 по 2018 гг.

Наименование регионов РФ	И _{врт}	ВРП _{чел}	КБ	КБ _{чел}	ЧН	ДН	Воз	Вод	Бол
Российская Федерация	1,115	82,272	62,116	58,003	2,603	59,663	-0,342	-381,214	-1,857
Центральный ФО	1,120	79,144	-	-	2,181	61,272	-9,024	-93,738	-4,274
Белгородская область	1,265	68,933	39,439	38,421	0,736	63,713	2,119	-0,131	-8,706
Брянская область	1,245	98,811	72,310	81,527	-5,078	73,215	0,810	-3,107	-10,340
Владимирская область	1,044	76,570	50,053	57,315	-4,616	64,470	0,905	-3,786	-1,310
Воронежская область	1,269	98,864	75,595	75,874	-0,159	90,389	2,393	-2,357	-4,826
Ивановская область	0,897	60,723	45,539	52,757	-4,725	88,398	-1,714	-5,738	-4,163
Калужская область	1,157	98,100	88,012	87,788	0,119	65,911	2,536	-2,500	8,883
Костромская область	1,044	60,322	61,149	67,370	-3,717	62,728	-1,417	-1,905	-7,512
Курская область	1,282	89,314	57,510	59,587	-1,302	66,443	0,667	-5,250	-16,766
Липецкая область	1,171	105,534	76,915	80,286	-1,870	78,514	-4,179	-1,607	-7,991
Московская область	1,188	82,825	80,988	71,438	5,570	74,603	7,060	-37,810	2,185
Орловская область	1,073	85,327	50,099	58,583	-5,350	67,937	0,881	0,083	15,934
Рязанская область	1,053	84,081	55,435	60,234	-2,995	72,038	-5,179	-1,512	2,559
Смоленская область	1,112	79,584	46,109	52,016	-3,886	62,114	1,738	-1,750	-4,241
Тамбовская область	1,333	102,841	36,822	45,791	-6,152	77,071	1,524	3,286	-7,746
Тверская область	1,054	82,558	42,716	50,877	-5,409	68,139	-2,595	-2,750	4,204
Тульская область	1,336	136,791	85,390	93,627	-4,254	60,283	-13,417	-5,083	0,182
Ярославская область	1,174	96,640	48,902	50,250	-0,897	74,447	-0,298	-7,750	1,048
г. Москва	1,082	65,658	61,081	48,281	8,632	44,521	-0,881	-14,036	-9,873
Северо-Западный ФО	1,110	84,082	-	-	2,284	70,709	-67,298	-32,940	8,775
Республика Карелия	1,046	86,785	51,322	56,635	-3,392	66,163	2,655	2,869	6,549
Республика Коми	0,863	63,484	65,250	77,113	-6,698	41,948	-41,226	20,202	6,933
Архангельская область	1,109	97,868	48,312	57,309	-5,719	57,684	-15,298	-7,155	-3,986
в т.ч. Ненецкий авт. округ	1,051	77,597	63,902	58,663	3,302	43,778	-4,548	0,040	-21,744
Архангельская область без Ненецкого авт. округа	1,137	99,927		-	-6,046	58,190	-10,726	-7,155	-3,030
Вологодская область	1,079	84,600	76,456	81,110	-2,570	72,541	-12,798	-2,095	11,673
Калининградская область	1,173	80,864	160,057	145,682	5,851	62,684	-0,012	1,595	4,533
Ленинградская область	1,180	79,013	105,064	92,414	6,575	96,717	-0,381	5,726	18,956
Мурманская область	1,071	92,709	44,826	52,550	-5,063	64,265	-6,310	-6,988	-2,267
Новгородская область	1,204	78,672	33,595	40,160	-4,684	48,943	2,000	-8,821	-4,537
Псковская область	1,013	72,706	30,391	38,093	-5,578	68,347	1,357	-1,190	7,204
г. Санкт-Петербург	1,145	83,969	45,323	33,697	8,695	72,615	2,560	-37,488	15,009
Южный ФО	1,159	77,527	-	-	18,514	71,702	50,190	-24,655	-2,438
Республика Адыгея	1,235	85,456	75,754	70,962	2,803	93,056	0,655	-0,524	-3,565
Республика Калмыкия	1,030	163,975	60,663	68,973	-4,918	93,476	-0,262	-2,298	2,650
Республика Крым	0,000	-	-	-	-	-	1,000	18,400	-
Краснодарский край	1,103	76,033	46,105	36,697	6,882	82,869	69,238	-21,821	10,800
Астраханская область	1,560	219,518	68,733	68,883	-0,089	47,642	-10,190	-2,393	-16,441
Волгоградская область	1,000	73,362	53,841	59,197	-3,364	57,125	-5,071	-10,286	-2,611
Ростовская область	1,220	91,346	61,754	63,998	-1,368	81,730	-9,583	-4,964	0,024
г. Севастополь	0,000	-	-	-	-	-	0,700	1,700	-
Северо-Кавказский ФО	1,145	75,095	-	-	3,939	54,505	2,310	-1,131	-3,602
Республика Дагестан	1,221	79,833	67,870	59,406	5,310	40,907	-0,583	-0,988	-1,873
Республика Ингушетия	1,366	77,055	40,232	21,371	15,540	39,794	0,137	-0,286	-39,809
Кабардино-Балкарская Республика	1,117	59,556	44,740	43,537	0,838	64,467	0,167	-0,155	9,882
Карачаево-Черкесская Республика	0,996	59,825	75,845	79,282	-1,917	53,730	-1,286	-0,440	31,893
Республика Северная Осетия-Алания	0,949	53,646	66,145	68,449	-1,368	69,150	0,607	-1,583	-5,558
Чеченская Республика	1,285	98,505	2,394	-8,485	11,888	65,386	-0,857	0,000	-25,044
Ставропольский край	1,107	79,571	52,869	52,421	0,294	62,105	4,333	2,167	5,905

Окончание табл. 1

Наименование регионов РФ	И _{впр}	ВРП _{чел}	КБ	КБ _{чел}	ЧН	ДН	Воз	Вод	Бол
Приволжский ФО	1,109	79,079	-	-	-1,390	54,427	-28,631	-105,571	-3,634
Республика Башкортостан	1,115	78,342	77,223	77,805	-0,327	52,218	5,119	-10,571	-1,941
Республика Марий Эл	1,199	85,994	42,953	45,474	-1,733	74,806	1,095	-1,369	8,500
Республика Мордовия	1,222	96,362	21,566	26,136	-3,622	56,101	0,714	-2,250	-4,167
Республика Татарстан	1,156	84,168	69,666	65,510	2,511	66,766	10,976	-32,107	-8,790
Удмуртская Республика	1,104	88,964	61,070	62,214	-0,705	64,870	3,060	-4,583	0,728
Чувашская Республика	1,052	60,496	55,080	58,072	-1,893	52,793	1,512	8,774	-6,781
Пермский край	1,035	57,863	45,072	46,200	-0,772	34,735	-11,060	-22,810	-0,640
Кировская область	1,063	77,726	34,261	40,150	-4,202	51,598	-0,964	-14,810	-4,604
Нижегородская область	1,130	81,695	56,336	60,339	-2,496	71,282	-2,929	-18,357	2,699
Оренбургская область	1,041	86,095	40,218	44,554	-2,999	57,031	-28,381	-4,321	-1,221
Пензенская область	1,224	95,529	35,950	41,974	-4,243	53,864	0,702	-2,298	-0,710
Самарская область	1,071	82,585	51,251	52,728	-0,968	29,527	-8,000	2,548	-11,971
Саратовская область	1,148	69,502	46,043	50,112	-2,710	63,572	0,821	-2,238	-3,027
Ульяновская область	1,067	60,998	64,617	70,426	-3,408	59,286	-1,107	-1,310	-7,610
Уральский ФО	1,104	98,105	-	-	1,702	46,206	-237,679	-16,571	0,632
Курганская область	0,976	67,878	40,744	51,131	-6,873	41,671	-0,845	-1,583	8,034
Свердловская область	1,131	75,679	64,100	63,792	0,188	47,572	-38,726	-27,667	-0,662
Тюменская область	1,107	97,845	23,481	14,707	7,649	50,212	-169,369	31,643	2,547
в т.ч. Ханты-Мансийский авт.округ-Югра	0,939	70,134	58,775	48,984	6,572	49,493	-158,512	34,488	4,348
Ямало-Ненецкий авт. округ	1,439	213,691	71,839	70,284	0,913	69,708	-18,667	-0,750	7,733
Тюменская область (без Ханты-Мансийского авт. округа-Югра и Ямало-Не- нецкого авт.округа)	1,123	59,895		-	11,538	40,832	7,845	-2,107	-1,358
Челябинская область	1,070	89,950	72,802	73,020	-0,126	32,102	-28,607	-19,071	-1,775
Сибирский ФО	1,122	87,224	-	-	-0,098	54,762	-61,607	-80,655	-0,451
Республика Алтай	1,134	82,040	37,370	30,781	5,038	40,948	-0,607	0,008	-0,348
Республика Тыва	1,110	96,782	78,395	70,147	4,848	42,324	-1,238	-0,083	0,796
Республика Хакасия	1,159	106,283	92,196	90,762	0,752	51,663	2,798	-1,071	11,830
Алтайский край	1,094	70,606	47,484	52,188	-3,091	82,632	-1,274	1,369	3,497
Красноярский край	1,165	91,925	46,745	44,927	1,254	48,995	-32,476	-22,202	-4,896
Иркутская область	1,273	121,813	71,188	73,094	-1,101	52,550	-3,452	-10,798	4,932
Кемеровская область	0,938	69,683	58,706	63,246	-2,781	39,002	7,012	-39,464	2,438
Новосибирская область	1,162	100,632	60,876	54,742	3,964	58,145	-10,881	-2,214	2,110
Омская область	1,061	52,817	52,141	54,536	-1,550	47,443	-6,155	-5,976	-10,846
Томская область	1,067	69,542	41,572	38,983	1,863	65,270	-15,464	-0,393	-10,091
Дальневосточный ФО	1,030	83,229	-	-	-1,776	71,828	7,821	-25,833	-3,822
Республика Бурятия	0,952	45,341	44,742	42,991	1,225	53,236	0,345	2,476	-1,846
Республика Саха (Якутия)	1,189	120,792	96,870	94,590	1,172	66,565	16,238	-5,321	-3,065
Забайкальский край	0,982	65,351	52,703	57,517	-3,056	50,241	-2,083	-6,012	0,248
Камчатский край	1,171	110,544	60,097	62,895	-1,718	68,334	0,952	-1,440	-10,878
Приморский край	0,929	55,227	37,505	40,959	-2,451	80,684	-4,821	-9,119	-5,871
Хабаровский край	1,015	80,229	49,951	52,334	-1,564	64,453	-2,083	-0,298	-5,519
Амурская область	0,903	38,489	29,203	33,829	-3,457	73,901	-1,095	-1,429	7,418
Магаданская область	1,223	157,845	66,937	82,661	-8,608	96,289	0,607	-1,452	-13,337
Сахалинская область	1,034	99,002	186,807	190,205	-1,171	66,676	0,571	-2,381	-14,709
Еврейская автономная область	0,888	54,051	39,080	51,692	-8,314	49,446	-0,786	-0,464	-7,723
Чукотский автономный округ	1,150	78,691	81,913	86,671	-2,549	83,075	0,060	-0,350	2,526

Таблица 2

Сравнение значений показателей пространственного социально-экономического развития регионов за период с 2011 по 2018 гг. с общероссийским уровнем

Наименование регионов РФ	И _{врт}	ВРП _{чел}	КБ	КБ _{чел}	ЧН	ДН	Воз	Вод	Бол	Итого
Центральный ФО	1	0	-	-	0	1	1	0	1	-
Белгородская область	1	0	0	0	0	1	0	0	1	3
Брянская область	1	1	1	1	0	1	0	0	1	6
Владимирская область	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Воронежская область	1	1	1	1	0	1	0	0	1	6
Ивановская область	0	0	0	0	0	1	1	0	1	3
Калужская область	1	1	1	1	0	1	0	0	0	5
Костромская область	0	0	0	1	0	1	1	0	1	4
Курская область	1	1	0	1	0	1	0	0	1	5
Липецкая область	1	1	1	1	0	1	1	0	1	7
Московская область	1	1	1	1	1	1	0	0	0	6
Орловская область	0	1	0	1	0	1	0	0	0	3
Рязанская область	0	1	0	1	0	1	1	0	0	4
Смоленская область	0	0	0	0	0	1	0	0	1	2
Тамбовская область	1	1	0	0	0	1	0	0	1	4
Тверская область	0	1	0	0	0	1	1	0	0	3
Тульская область	1	1	1	1	0	1	1	0	0	6
Ярославская область	1	1	0	0	0	1	0	0	0	3
г. Москва	0	0	0	0	1	0	1	0	1	3
Северо-Западный ФО	0	1	-	-	0	1	1	0	0	-
Республика Карелия	0	1	0	0	0	1	0	0	0	2
Республика Коми	0	0	1	1	0	0	1	0	0	3
Архангельская область	0	1	0	0	0	0	1	0	1	3
в т.ч. Ненецкий авт. округ	0	0	1	1	1	0	1	0	1	5
Архангельская область без Ненецкого авт. округа	1	1	0	-	0	0	1	0	1	-
Вологодская область	0	1	1	1	0	1	1	0	0	5
Калининградская область	1	0	1	1	1	1	0	0	0	5
Ленинградская область	1	0	1	1	1	1	1	0	0	6
Мурманская область	0	1	0	0	0	1	1	0	1	4
Новгородская область	1	0	0	0	0	0	0	0	1	2
Псковская область	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
г. Санкт-Петербург	1	1	0	0	1	1	0	0	0	4
Южный ФО	1	0	-	-	1	1	0	0	1	-
Республика Адыгея	1	1	1	1	1	1	0	0	1	7
Республика Калмыкия	0	1	0	1	0	1	0	0	0	3
Республика Крым	0	-	-	-	-	-	0	0	-	-
Краснодарский край	0	0	0	0	1	1	0	0	0	2
Астраханская область	1	1	1	1	0	0	1	0	1	6
Волгоградская область	0	0	0	1	0	0	1	0	1	3
Ростовская область	1	1	0	1	0	1	1	0	0	5
г. Севастополь	0	-	-	-	-	-	0	0	-	-
Северо-Кавказский ФО	1	0	-	-	1	0	0	0	1	-
Республика Дагестан	1	0	1	1	1	0	1	0	1	6
Республика Ингушетия	1	0	0	0	1	0	0	0	1	3
Кабардино-Балкарская Республика	1	0	0	0	0	1	0	0	0	2
Карачаево-Черкесская Республика	0	0	1	1	0	0	1	0	0	3
Республика Северная Осетия-Алания	0	0	1	1	0	1	0	0	1	4
Чеченская Республика	1	1	0	0	1	1	1	0	1	6
Ставропольский край	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Приволжский ФО	0	0	-	-	0	0	1	0	1	-
Республика Башкортостан	1	0	1	1	0	0	0	0	1	4
Республика Марий Эл	1	1	0	0	0	1	0	0	0	3

Окончание табл. 2

Наименование регионов РФ	И _{впр}	ВРП _{чел}	КБ	КБ _{чел}	ЧН	ДН	Воз	Вод	Бол	Итого
Республика Мордовия	1	1	0	0	0	0	0	0	1	3
Республика Татарстан	1	1	1	1	0	1	0	0	1	6
Удмуртская Республика	0	1	0	1	0	1	0	0	0	3
Чувашская Республика	0	0	0	1	0	0	0	0	1	2
Пермский край	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Кировская область	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2
Нижегородская область	1	0	0	1	0	1	1	0	0	4
Оренбургская область	0	1	0	0	0	0	1	0	0	2
Пензенская область	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
Самарская область	0	1	0	0	0	0	1	0	1	3
Саратовская область	1	0	0	0	0	1	0	0	1	3
Ульяновская область	0	0	1	1	0	0	1	0	1	4
Уральский ФО	0	1	-	-	0	0	1	0	0	-
Курганская область	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Свердловская область	1	0	1	1	0	0	1	0	0	4
Тюменская область	0	1	0	0	1	0	1	0	0	3
в т.ч. Ханты-Мансийский авт.округ-Югра	0	0	0	0	1	0	1	0	0	2
Ямало-Ненецкий авт. округ	1	1	1	1	0	1	1	0	0	6
Тюменская область (без Ханты-Мансийского авт.округа-Югра и Ямало-Ненецкого авт. округа)	1	0	0	-	1	0	0	0	0	-
Челябинская область	0	1	1	1	0	0	1	0	0	4
Сибирский ФО	1	1	-	-	0	0	1	0	0	-
Республика Алтай	1	0	0	0	1	0	1	0	0	3
Республика Тыва	0	1	1	1	1	0	1	0	0	5
Республика Хакасия	1	1	1	1	0	0	0	0	0	4
Алтайский край	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2
Красноярский край	1	1	0	0	0	0	1	0	1	4
Иркутская область	1	1	1	1	0	0	1	0	0	5
Кемеровская область	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Новосибирская область	1	1	0	0	1	0	1	0	0	4
Омская область	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2
Томская область	0	0	0	0	0	1	1	0	1	3
Дальневосточный ФО	0	1	-	-	0	1	0	0	1	-
Республика Бурятия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Республика Саха (Якутия)	1	1	1	1	0	1	0	0	1	6
Забайкальский край	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Камчатский край	1	1	0	1	0	1	0	0	1	5
Приморский край	0	0	0	0	0	1	1	0	1	3
Хабаровский край	0	0	0	0	0	1	1	0	1	3
Амурская область	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2
Магаданская область	1	1	1	1	0	1	0	0	1	6
Сахалинская область	0	1	1	1	0	1	0	0	1	5
Еврейская автономная область	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2
Чукотский автономный округ	1	0	1	1	0	1	0	0	0	4

Рассмотрим группу регионов в табл. 3, у которых значения показателей базисный индексы физического объема валового регионального продукта, темп прироста валового регионального продукта на душу населения, темп прироста доходов консолидированного бюджета и темп прироста доходов консолидированных бюджетов регионов

на душу населения превышают среднероссийский уровень.

Для 14 регионов, отраженных в табл. 3, характерно положительное влияние финансового механизма пространственного развития, т.е. результаты роста ВРП отражаются на росте доходов консолидированных бюджетов регионов.

Таблица 3

Группа регионов со значениями 1–4 показателей выше среднероссийского уровня

	Наименование регионов РФ	И _{врт}	ВРП _{чел}	КБ	КБ _{чел}	ЧН	ДН	Воз	Вод	Бол	Итого
1	Брянская область	1	1	1	1	0	1	0	0	1	6
2	Воронежская область	1	1	1	1	0	1	0	0	1	6
3	Калужская область	1	1	1	1	0	1	0	0	0	5
4	Липецкая область	1	1	1	1	0	1	1	0	1	7
5	Московская область	1	1	1	1	1	1	0	0	0	6
6	Тульская область	1	1	1	1	0	1	1	0	0	6
7	Республика Адыгея	1	1	1	1	1	1	0	0	1	7
8	Астраханская область	1	1	1	1	0	0	1	0	1	6
9	Республика Татарстан	1	1	1	1	0	1	0	0	1	6
10	Ямало-Ненецкий авт. округ	1	1	1	1	0	1	1	0	0	6
11	Республика Хакасия	1	1	1	1	0	0	0	0	0	4
12	Иркутская область	1	1	1	1	0	0	1	0	0	5
13	Республика Саха (Якутия)	1	1	1	1	0	1	0	0	1	6
14	Магаданская область	1	1	1	1	0	1	0	0	1	6

Однако у 3 регионов среднедушевые доходы населения выросли ниже среднероссийского уровня, что свидетельствует о недостатках в финансовом механизме пространственного развития. Данный недостаток связан с тем, что на предприятиях с производительностью труда выше, чем у других предприятий региона, заработная плата выше, чем в среднем в регионе, но ниже, чем на аналогичных по квалификации рабочих местах в других регионах из-за высокой конкуренции на рынке труда [3, с. 116]. В связи с этим в данных регионах требуются усиление влияния финансового механизма в виде предоставления налоговых льгот и субсидий при создании рабочих мест с высокой производительностью и оплатой труда. При отсутствии изменений финансового механизма пространственного развития возможна миграция квалифицированного персонала в регионы с более высоким уровнем оплаты труда и доходов населения, что негативно повлияет на дальнейшие возможности роста ВРП в этих 3 регионах.

У 9 регионов из табл. 3 наблюдается рост выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников, а у 6 регионов растёт показатель заболеваемости, что свидетельствует о недостаточном влиянии механизмов пространственного развития на сохранение экологии и здоровья населения. Таким образом, необходимо

формирование мероприятий направленных на снижение выбросов загрязняющих веществ в воздух и сточных вод у действующих предприятий и повышение обеспеченности населения регионов объектами социальной сферы [2, с. 27].

У 13 регионов, отраженных в табл. 4, при росте ВРП доходы консолидированных бюджетов регионов выросли ниже среднероссийского уровня. Таким образом, у регионов отсутствует важный стимул в увеличении ВРП и ВРП на душу населения такой как, рост бюджета. У 8 регионов низкий рост доходов бюджета может быть компенсирован ростом среднедушевых доходов населения выше среднероссийского уровня. В целом для этих 13 регионов требуется изменение финансового механизма пространственного развития с целью повышения доходов бюджета региона при росте ВРП, например, увеличение ставок отчислений от федеральных налогов и сборов в региональные бюджеты, увеличение участия регионов в капитале предприятий и т.д.

У 16 регионов, отраженных в табл. 5, индексы физического объема валового регионального продукта ниже среднероссийского уровня. При этом у этих регионов, кроме Республики Тыва и Тюменской области, наблюдается снижение численности населения. Для обеспечения роста ВРП и среднедушевых доходов населения при формировании

механизма пространственного развития необходимо использовать мероприятия, способствующие созданию предприятий с трудосберегающими технологиями, т.е. не требующими большого количества трудовых ресурсов, но обеспечивающих уровень доходов населения, при котором его численность не будет снижаться из-за миграционного оттока.

У 13 регионов, отраженных в табл. 6, индексы физического объема валового регионального продукта, темп прироста валового регионального продукта на душу населения, темп прироста доходов консолидированного бюджета и темп прироста доходов консолидированных бюджетов регионов на душу населения ниже среднероссийского уровня.

Таблица 4

Группа регионов со значениями 1–2 показателей выше и 3 показателем ниже среднероссийского уровня

	Наименование регионов РФ	И _{врт}	ВРП _{чел}	КБ	КБ _{чел}	ЧН	ДН	Воз	Вод	Бол	Итого
1	Курская область	1	1	0	1	0	1	0	0	1	5
2	Тамбовская область	1	1	0	0	0	1	0	0	1	4
3	Ярославская область	1	1	0	0	0	1	0	0	0	3
4	Архангельская область без Ненецкого авт. округа	1	1	0	-	0	0	1	0	1	-
5	г. Санкт-Петербург	1	1	0	0	1	1	0	0	0	4
6	Ростовская область	1	1	0	1	0	1	1	0	0	5
7	Чеченская Республика	1	1	0	0	1	1	1	0	1	6
8	Республика Марий Эл	1	1	0	0	0	1	0	0	0	3
9	Республика Мордовия	1	1	0	0	0	0	0	0	1	3
10	Пензенская область	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
11	Красноярский край	1	1	0	0	0	0	1	0	1	4
12	Новосибирская область	1	1	0	0	1	0	1	0	0	4
13	Камчатский край	1	1	0	1	0	1	0	0	1	5

Таблица 5

Группа регионов со значениями 1 показателя ниже и 2 показателя выше среднероссийского уровня

	Наименование регионов РФ	И _{врт}	ВРП _{чел}	КБ	КБ _{чел}	ЧН	ДН	Воз	Вод	Бол	Итого
1	Вологодская область	0	1	1	1	0	1	1	0	0	5
2	Сахалинская область	0	1	1	1	0	1	0	0	1	5
3	Орловская область	0	1	0	1	0	1	0	0	0	3
4	Рязанская область	0	1	0	1	0	1	1	0	0	4
5	Республика Калмыкия	0	1	0	1	0	1	0	0	0	3
6	Удмуртская Республика	0	1	0	1	0	1	0	0	0	3
7	Тверская область	0	1	0	0	0	1	1	0	0	3
8	Республика Карелия	0	1	0	0	0	1	0	0	0	2
9	Мурманская область	0	1	0	0	0	1	1	0	1	4
10	Челябинская область	0	1	1	1	0	0	1	0	0	4
11	Архангельская область	0	1	0	0	0	0	1	0	1	3
13	Оренбургская область	0	1	0	0	0	0	1	0	0	2
14	Самарская область	0	1	0	0	0	0	1	0	1	3
15	Республика Тыва	0	1	1	1	1	0	1	0	0	5
16	Тюменская область	0	1	0	0	1	0	1	0	0	3

При этом у этих регионов наблюдается рост среднедушевых доходов населения выше среднероссийского уровня. Отсутствие связи между ростом валового регионального продукта и доходов бюджетов свидетельствует о недостатках в финансовом механизме пространственного развития. В связи с этим в данных регионах требуются усиление

влияния механизма пространственного развития на рост ВРП, что, например, может осуществляться в виде государственных субсидий части инвестиционных вложений предприятий в основные средства и прямого финансирования государством строительства инженерной инфраструктуры необходимой для создания новых предприятий.

Таблица 6

Группа регионов со значениями 1 и 2 показателей ниже среднероссийского уровня и 6 показателя выше среднероссийского уровня

	Наименование регионов РФ	И _{врп}	ВРП _{чел}	КБ	КБ _{чел}	ЧН	ДН	Воз	Вод	Бол	Итого
1	Владимирская область	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
2	Ивановская область	0	0	0	0	0	1	1	0	1	3
3	Костромская область	0	0	0	1	0	1	1	0	1	4
4	Смоленская область	0	0	0	0	0	1	0	0	1	2
5	Псковская область	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
6	Краснодарский край	0	0	0	0	1	1	0	0	0	2
7	Республика Северная Осетия-Алания	0	0	1	1	0	1	0	0	1	4
8	Ставропольский край	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
9	Алтайский край	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2
10	Томская область	0	0	0	0	0	1	1	0	1	3
11	Приморский край	0	0	0	0	0	1	1	0	1	3
12	Хабаровский край	0	0	0	0	0	1	1	0	1	3
13	Амурская область	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2

Таблица 7

Группа регионов со значениями 1, 2 и 6 показателей ниже среднероссийского уровня

	Наименование регионов РФ	И _{врп}	ВРП _{чел}	КБ	КБ _{чел}	ЧН	ДН	Воз	Вод	Бол	Итого	Доходы консолидированных бюджетов регионов на душу населения в 2018 г., тыс. руб.
1	г. Москва	0	0	0	0	1	0	1	0	1	3	189,203
2	Республика Коми	0	0	1	1	0	0	1	0	0	3	115,599
3	Ненецкий авт. округ	0	0	1	1	1	0	1	0	1	5	530,874
4	Ханты-Мансийский авт.округ-Югра	0	0	0	0	1	0	1	0	0	2	195,133
5	Волгоградская область	0	0	0	1	0	0	1	0	1	3	48,286
6	Карачаево-Черкесская Республика	0	0	1	1	0	0	1	0	0	3	56,926
7	Чувашская Республика	0	0	0	1	0	0	0	0	1	2	47,238
8	Пермский край	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	60,231
9	Кировская область	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2	50,585
10	Ульяновская область	0	0	1	1	0	0	1	0	1	4	52,982
11	Курганская область	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	54,626
12	Кемеровская область	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	76,161
13	Омская область	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2	52,706
14	Республика Бурятия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	65,879
15	Забайкальский край	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	66,420
16	Еврейская автономная область	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2	73,031

Среди 16 регионов, отраженных в табл. 7, следует выделить г. Москва, Республику Коми, Ненецкий авт. округ и Ханты-Мансийский авт. округ-Югра, у которых доходы консолидированных бюджетов на душу населения в 2018 г. существенно выше, чем среднероссийский уровень в 84,429 тыс. руб. Социально-экономическое развитие Москвы непосредственно связано с исполнением функции столицы и сохранением оптимальной численности населения. Для Республики Коми, Ненецкого авт. округа и Ханты-Мансийского авт. округа-Югра, основой социально-экономического развития которых является добыча полезных ископаемых. Механизм пространственного развития должен быть направлен на обеспечение роста доходов населения и создание объектов социальной инфраструктуры за счет части доходов государства от продажи природных ресурсов [2, с. 24].

Социально-экономическое развитие оставшихся 12 регионов, отраженных в табл. 7, связано с обеспечением существенного участия государства. В каж-

дом из этих регионов может быть создано несколько предприятий способных обеспечить рост ВРП, занятости и доходов населения. В последствии государственные предприятия могут способствовать возникновению и развитию частных предприятий, обеспечивая им место в своей производственной цепочке.

Заключение

Таким образом, для обеспечения сбалансированного и устойчивого развития территорий требуется применение различных методов механизма прямого и косвенного государственного воздействия. Основным показателем развития территории является рост доходов и уровня жизни населения. При этом необходимо снижение экологического загрязнения, заболеваемости населения и рост обеспеченности объектами социальной сферы. Также изменение структуры ВРП за счет роста отраслей производящих продукт с высокой добавленной стоимостью из возобновляемых ресурсов с использованием инноваций.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 19-010-00906 А «Развитие теоретических подходов и разработка механизмов эффективного взаимодействия субъектов Байкальского макрорегиона в условиях пространственного развития»).

Библиографический список

1. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 февраля 2019 г. № 207-р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/file/a3d075aa813dc01f981d9e7fcb97265f/130219_207-p.pdf (дата обращения: 23.08.2020).
2. План реализации Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2019 г. № 3227-р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/file/108d64418eca19f746e96fa20a7b6eb7/27122019_3227-p.pdf (дата обращения: 23.08.2020).
3. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? / Рауль Пребиш; [Сокр. пер. с исп. под ред. и с предисл. В.В. Вольского, И.К. Шереметьева]. М.: ИЛА, 1992. 337 с.
4. European Spatial Development Perspective. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/pdf/sum_en.pdf (дата обращения: 23.08.2020).
5. Индексы физического объема валового регионального продукта в процентах к предыдущему году (1998-2018 гг.). Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/din98-18.xlsx>. (дата обращения: 25.08.2020).
6. Валовой региональный продукт на душу населения по субъектам Российской Федерации в 1998-2018 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://mrd.gks.ru/folder/27963> (дата обращения: 25.08.2020).
7. Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991–2020 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/chSxGUk7/i_ipc.xlsx (дата обращения: 25.08.2020).
8. Приложение к сборнику «Регионы России. Социально-экономические показатели». Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pril-region19.rar> (дата обращения: 26.08.2020).

УДК 338.242

О. В. Елисеева

Саранский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО Центросоюза РФ
«Российский университет кооперации», Саранск, e-mail: EliseevaPM@rambler.ru

А. Ю. Бушева

Саранский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО Центросоюза РФ
«Российский университет кооперации», Саранск, e-mail: Butonrm@mail.ru

УЧЕТ ЗАПАСОВ ПО-НОВОМУ

Ключевые слова: материально-производственные запасы, затраты, материалы, учет, стандарт.

В статье рассматриваются новые правила и особенности организации бухгалтерского учета запасов в соответствии с новым федеральным стандартом. В апреле 2020 года был подписан ФСБУ 5/2019 «Запасы», который пришел на смену ПБУ 5/01. Отмечается, что новый стандарт будет применяться при формировании показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2021 год. Однако, юридические лица имеют право досрочно применять данный федеральный стандарт. Для этого в бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2020 год должно быть раскрыто соответствующее решение. В новом стандарте дается более точное определение запасов, приводится их классификация. Следует отметить, что в состав запасов теперь относится незавершенное производство, а также объекты недвижимости, объекты интеллектуальной собственности (результаты интеллектуальной деятельности), приобретенные или создаваемые для продажи. Хозяйственные операции, приводящие к изменению вида запасов (отпуск запасов в производство, выпуск продукции, отгрузка готовой продукции или товаров покупателю до признания выручки), не являются основанием для списания запасов. Таким образом, сфера действия стандарта расширена, теперь непосредственно в стандарте прописано, что к запасам могут относиться не только сырье, материалы, готовая продукция и товары, но и незавершенное производство, а также объекты недвижимости, объекты интеллектуальной собственности (результаты интеллектуальной деятельности), приобретенные или создаваемые для продажи.

О. V. Eliseeva

Saransky Cooperative Institute (branch) ANOO VO Central Union of Russia,
«Russian University Cooperation», Saransk, e-mail: EliseevaPM@rambler.ru

A. Y. Busheva

Saranskiy Cooperative institut (branch) ANOO VO Central Union of Russia,
«Russian University Cooperation», Saransk, e-mail: Butonrm@mail.ru

INVENTORY ACCOUNTING IN A NEW WAY

Keywords: inventory, costs, materials, accounting, standard.

The article discusses the new rules and features of the organization of inventory accounting in accordance with the new Federal standard. In April 2020, FSB 5/2019 «reserves» was signed, which replaced PBU 5/01. It is noted that the new standard will be applied in the formation of indicators of accounting (financial) statements for 2021. However, legal entities have the right to apply this Federal standard ahead of time. To do this, the corresponding decision must be disclosed in the accounting (financial) statements for 2020. The new standard provides a more precise definition of reserves and their classification. It should be noted that inventory now includes work in progress, as well as real estate, intellectual property (results of intellectual activity) acquired or created for sale. Business transactions that lead to a change in the type of inventory (release of inventory to production, output of products, shipment of finished products or goods to the buyer before revenue is recognized) are not grounds for writing off inventory. Thus, the scope of the standard has been expanded, and now the standard directly stipulates that inventory can include not only raw materials, materials, finished products and goods, but also work in progress, as well as real estate, intellectual property objects (results of intellectual activity) purchased or created for sale.

Введение

В ноябре 2019 года был подписан приказ Минфина России № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запа-

сы». Юридическую силу и действия приказ получил 6 апреля 2020 года. Министерством Финансов РФ запланировано, что новый стандарт будет применяться при формировании показателей

бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2021 год. Юридические лица имеют право досрочно применять данный федеральный стандарт. Для этого в бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2020 год должно быть раскрыто соответствующее решение.

Новый федеральный стандарт по учету запасов заменяет такие нормативные акты по бухгалтерскому учету запасов, как:

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н;

- Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные приказом Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н;

- Методические указания по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды, утвержденные приказом Минфина РФ от 26.12.2002 № 135н.

Следует отметить, что с 2021 г. вышеперечисленные три нормативных документа утратят свою силу. На организации бюджетной сферы он не распространяется.

ФСБУ 5/2019 «Запасы» устанавливает, в частности:

1. состав и условия признания запасов в бухгалтерском учете;
2. требования к оценке запасов как при первоначальном признании, так и после признания;
3. порядок списания запасов и особенности учета расходов от списания запасов;
4. состав информации, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций.

Цель исследования

В данной статье рассмотрим какие особенности и что нового ожидает бухгалтеров при учете запасов в соответствии с новым федеральным стандартом по учету запасов.

В первую очередь раскроем определение запасов.

В соответствии с новым федеральным стандартом для бухгалтерского учета в качестве запасов будут считаться

активы, которые юридическое лицо потребляет или продает в рамках обычного операционного цикла или использует в течение не более 12 месяцев.

В бухгалтерском учете запасы будут признаны, если одновременно будут выполнены два условия:

- существует высокая вероятность, что затраты, понесенные в связи с приобретением или созданием запасов, обеспечат получение в будущем экономических выгод организацией (достижение некоммерческой организацией целей, ради которых она создана);
- сумма затрат, понесенных в связи с приобретением или созданием запасов, или приравненная к ней величина может быть определена.

Материал и методы исследования

В предыдущем нормативном документе по учету запасов ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» говорилось, что к запасам в бухгалтерском учете относятся материально-производственные запасы, которые предприятия и организации используют как сырье и материалы в производственной, хозяйственной или управленческой деятельности.

В новом стандарте дается более точное понятие активов, относящихся к запасам. Кроме того, их перечень конкретизирован.

Запасами, в частности, являются:

- сырье, материалы, топливо, запчасти, комплектующие изделия, покупные полуфабрикаты, предназначенные для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- инструменты, инвентарь, спецодежда, спецоснастка, тара, другие аналогичные объекты, используемые при производстве продукции, продаже товаров, выполнении работ, оказании услуг, за исключением тех объектов, которые по правилам бухучета относятся к основным средствам;
- готовая продукция, предназначенная для продажи в ходе обычной деятельности организации;
- товары, приобретенные у других лиц и предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности организации;
- готовая продукция, товары, переданные другим лицам в связи с про-

даже до момента признания выручки от их продажи (т.е. выделена отдельная группа «отгруженные товары» «отгруженная продукция»);

- объекты незавершенного производства, в т.ч. продукция, не прошедшая всех стадий технологического процесса, а также затраты, понесенные на выполнение работ, оказание услуг другим лицам до момента признания выручки от их продажи;

- объекты недвижимого имущества, приобретенные или созданные (находящиеся в процессе создания) для продажи в ходе обычной деятельности организации;

- объекты интеллектуальной собственности, приобретенные или созданные (находящиеся в процессе создания) для продажи в ходе обычной деятельности организации.

По старому ПБУ 5/01 не признаются запасами активы, которые представляют собой незавершенное производство [1].

В соответствии с ФСБУ 5/2019 «Запасы» не будут признаваться в качестве запасов [2]:

- финансовые активы, включая предназначенные для продажи;

- материальные ценности других лиц, находящиеся у организации в связи с оказанием ею этим лицам услуг по закупке, хранению, транспортировке, доработке, переработке, сервисному обслуживанию, продаже по агентским договорам, договорам комиссии, складского хранения, транспортной экспедиции, подряда, поставки;

- материальные ценности, полученные некоммерческой организацией для безвозмездной передачи гражданам или юридическим лицам.

Кроме того, юридические лица могут принять решение не применять ФСБУ 5/2019 в отношении запасов, предназначенных для управленческих нужд: указанные затраты признаются расходами периода, в котором были понесены. Данное решение нужно раскрывать в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

В соответствии с исследованием нового федерального стандарта, нами сделано заключение о том, что сфера его действия значительно расширена. В новом стандарте прописано, что за-

пасы – это не только сырье, материалы, готовая продукция и товары (как было ранее в ПБУ 5/01), но и незавершенное производство, объекты недвижимости, объекты интеллектуальной собственности, результаты интеллектуальной деятельности, которые приобретаются и создаются для дальнейшей продажи.

Особое внимание следует обратить на наличие в перечне запасов незавершенного производства. Ведь ПБУ 5/01 в отношении этого вида активов не применяется.

В новом Стандарте к незавершенному производству относятся:

- затраты, понесенные на производство продукции, не прошедшей всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом; изделия неукomплектованные, не прошедшие испытания и техническую приемку;

- затраты, понесенные на выполнение работ, оказание услуг другим лицам до момента признания выручки от их продажи.

Для целей бухгалтерского учета запасы подлежат классификации по видам исходя из их предназначения на каждом этапе операционного цикла организации (п. 7 ФСБУ 5/2019). Признание запасов в ПБУ 5/01 не установлен порядок признания в бухгалтерском учете запасов. В новом стандарте этот пробел устранен. В пункте 5 ФСБУ 5/2019 сказано, что запасы признаются в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении следующих условий: затраты, понесенные в связи с приобретением или созданием запасов, обеспечат получение в будущем экономических выгод организацией (достижение некоммерческой организацией целей, ради которых она создана); определена сумма затрат, понесенных в связи с приобретением или созданием запасов, или приравненная к ней величина [2].

При этом согласно п. 6 ФСБУ 5/2019 после признания запасов в бухгалтерском учете допускаются последующие изменения единиц их учета. В пункте 8 стандарта обращается внимание на необходимость обеспечения надлежащего контроля наличия и движения материальных ценностей. При этом установлено, что такой контроль (в том числе с использованием забалан-

совых счетов) необходим в отношении: переданных в производство (эксплуатацию) инструментов, инвентаря, спецодежды, спецоснастки, тары и других аналогичных объектов; материальных ценностей других лиц, находящихся у организации.

Что касается оценки запасов, то также как и ранее запасы будут признаваться к учету по фактической себестоимости: в ПБУ 5/01 п.5, в ФСБУ 5/2019 п.9. При этом новый стандарт устанавливает порядок формирования себестоимости в зависимости от вида запасов. Для всех запасов за исключением незавершенного производства и готовой продукции в фактическую себестоимость включаются затраты на приобретение (создание) запасов, приведение их в состояние и местоположение, необходимые для потребления, продажи или использования (п. 10 ФСБУ 5/2019).

В новом федеральном стандарте четко поясняется, что относится к затратам, а именно, затратами считается выбытие (списание с баланса) активов предприятия или возникновение обязательств предприятия, при приобретении запасов или их создании. Не считается затратами предварительная оплата до момента исполнения поставщиком своих договорных обязанностей предоставления запасов, выполнения работ, оказания услуг. Для определения фактической себестоимости запасов к возникновению (увеличению) обязательств организации приравнивается увеличение ее капитала вследствие выпуска собственных долевых инструментов, безвозмездного получения имущества от собственников.

Перечень затрат, формирующих себестоимость запасов, приведен в п. 11 и 12 ФСБУ 5/2019. Частично он повторяет перечень, содержащийся в п. 6 ПБУ 5/01. Например, в него по-прежнему включены суммы, уплаченные поставщику (продавцу) за мину- сом возмещаемых налогов. Но при этом уточняется, что учитываются не только уплаченные, но и подлежащие уплате суммы. И такие суммы отражаются с учетом всех скидок, уступок, вычетов, премий, льгот, предоставляемых организации, вне зависимости от формы их предоставления.

Результаты исследования и их обсуждение

Но есть и абсолютно новые позиции. Это: величина возникшего в связи с приобретением (созданием) запасов оценочного обязательства по демонтажу, утилизации запасов и восстановлению окружающей среды; связанные с приобретением (созданием) запасов проценты, которые подлежат включению в стоимость инвестиционного актива. В себестоимость запасов не включаются (п. 18 ФСБУ 5/2019): затраты, возникшие в связи со стихийными бедствиями, пожарами, авариями и другими чрезвычайными ситуациями; управленческие расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением (созданием) запасов; расходы на хранение запасов, за исключением случаев, когда хранение является частью технологии подготовки запасов к потреблению (продаже, использованию) или обусловлено условиями приобретения (создания) запасов; иные затраты, осуществление которых не является необходимым для приобретения (создания) запасов. Для некоторых случаев в новом стандарте порядок формирования себестоимости прописан отдельно.

Правила формирования себестоимости незавершенного производства и готовой продукции установлены в п. 23–26 ФСБУ 5/2019 [2]. В фактическую себестоимость незавершенного производства и готовой продукции включаются затраты, прямо относящиеся к производству конкретного вида продукции, работ, услуг (прямые затраты), и затраты, которые не могут быть прямо отнесены к производству конкретного вида продукции, работ, услуг (косвенные затраты). Какие затраты относятся к прямым, а какие – к косвенным, юридические лица должны будут определить самостоятельно. Также организациям нужно будет разработать и утвердить порядок распределения косвенных затрат между конкретными видами продукции, работ, услуг. В новом стандарте лишь сказано, что такой порядок должен быть обоснованным.

Незавершенное производство и готовую продукцию в массовом и серийном производстве допускается оценивать: в сумме прямых затрат без включения

косвенных затрат; в сумме плановых (нормативных) затрат. Плановые (нормативные) затраты устанавливаются организацией исходя из нормальных (обычно необходимых) объемов использования сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых и других ресурсов в условиях нормальной загрузки производственных мощностей; подлежат регулярному пересмотру в соответствии с текущими условиями производства.

Разница между фактической себестоимостью незавершенного производства и готовой продукции и их стоимостью относится на уменьшение (увеличение) суммы расходов, признаваемых в отчетном периоде, в котором указанная разница была выявлена.

Как ранее уже отмечалось в научных статьях – одним из перспективных направлений совершенствования учета затрат является система «точно в срок» [3].

Расходы на передачу и принятие товаров осуществляются той стороной, которая обязалась по договору нести эти расходы [4].

При единичном производстве продукции незавершенное производство отражается в бухгалтерском балансе по фактически произведенным затратам.

В пункте 28 ФСБУ 5/2019 установлено, что организации должны оценивать запасы на отчетную дату. Оценка осуществляется по наименьшей из следующих величин: фактической себестоимости запасов; чистой стоимости продажи запасов. Чистая стоимость продажи запасов – это предполагаемая цена, по которой организация может продать запасы в том виде, в котором обычно продает их в ходе своей деятельности, за вычетом предполагаемых затрат, необходимых для их производства и продажи [2].

Чистая стоимость запасов при их продаже представляет собой сумму, приходящуюся на данные запасы долю предполагаемой цены, по которой есть возможность продать готовую продукцию, работы или услуги. Если высчитать указанную величину затруднительно, за чистую стоимость продажи запасов может быть принята цена, по которой возможно приобрести аналогичные запасы по состоянию на отчетную дату.

В организациях розничной торговли, которые оценивают приобретенные

товары по продажным ценам, в бухгалтерском балансе показывают товары за вычетом наценок. Разница между продажной стоимостью товаров и их фактической себестоимостью относится на уменьшение (увеличение) суммы расходов по проданным товарам в отчетном периоде, в котором указанная разница выявлена.

В 30 ФСБУ 5/2019 предусматривает создание резерва под обесценение запасов. Речь идет о превышении фактической себестоимости запасов над их чистой стоимостью продажи. Резерв создается в размере превышения фактической себестоимости запасов над их чистой стоимостью продажи. Если чистая стоимость продажи запасов, по которым признано обесценение, продолжает снижаться, балансовая стоимость таких запасов уменьшается до их чистой стоимости продажи путем увеличения резерва под обесценение. В противном случае балансовая стоимость таких запасов увеличивается до их чистой стоимости продажи путем восстановления ранее созданного резерва (но не выше их фактической себестоимости). Величина обесценения запасов признается расходом периода, в котором учтен резерв под их обесценение. При этом сумма восстановления резерва относится на уменьшение суммы расходов, признанных в этом же периоде.

Способы расчета себестоимости при отпуске запасов в производство, отгрузке готовой продукции и товаров покупателям и списании запасов остались прежними, то есть в новом федеральном стандарте никаких изменений и дополнений не отражено. При этом уточнено, что для расчета себестоимости запасов, имеющих сходные свойства и характер использования, должен последовательно применяться один и тот же способ расчета себестоимости, что является логичным.

Также сохранены основные принципы применения способов расчета себестоимости. Но есть некоторые уточнения. Так, при способе списания по средней себестоимости в расчет можно будет брать данные не только за месяц, но и за другой, определенный организацией период. Средняя себестоимость может рассчитываться периодически

через равные интервалы времени либо по мере поступления каждой новой партии запасов. Согласно новому федеральному стандарту запасы списываются: одновременно с признанием выручки от их продажи; при выбытии в случаях, отличных от продажи; при возникновении обстоятельств, в связи с которыми организация не ожидает поступления экономических выгод в будущем от потребления (продажи, использования) запасов. При этом в последних двух случаях расходы должны учитываться обособленно.

Балансовая стоимость списываемых запасов признается расходом периода: в котором признана выручка от продажи этих запасов; в котором данное выбытие (списание) произошло, в случаях, отличных от продажи запасов. При этом следует отметить, что операции, приводящие к изменению вида запасов (отпуск запасов в производство, выпуск продукции, отгрузка готовой продукции или товаров покупателю до признания выручки), не являются основанием для списания запасов.

Получение материальных ценностей, остающихся от выбытия (в том числе частичного) внеоборотных активов или извлекаемых в процессе текущего содержания, ремонта, модернизации, реконструкции внеоборотных активов отражаются в учете исходя из наименьшей из следующих величин: стоимости, по которой учитываются аналогичные запасы, приобретенные (созданные) организацией в рамках обычного операционного цикла; суммы балансовой стоимости списываемых активов и затрат, понесенных в связи с демонтажем и разборкой объектов, извлечением материальных ценностей и приведением их в состояние, необходимое для потребления (продажи, использования) в качестве запасов.

Запасы, принадлежащие организации, но находящиеся в пути либо переданные покупателю под залог принимаются к учету исходя из суммы, предусмотренной в договоре, с последующим определением их фактической себестоимости.

Что касается товаров, то организациями розничной торговли допускается оценка по продажной стоимости с отдельным учетом наценок. Но при этом

величина наценок подлежит регулярному пересмотру в соответствии с текущими условиями закупки и продажи товаров.

Синтетический учет запасов не изменился. В бухгалтерском учете на основании первичных документов по движению запасов производятся записи на синтетических счетах: 10 «Материалы», 20 «Основное производство», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция». По дебету перечисленных счетов отражается поступление запасов, а по кредиту списание, отпуск в производство или продажа.

В течении отчетного года на основании первичных документов, справок – расчетов, осуществляются записи в учетные регистры по синтетическим счетам [5].

Заключение

Таким образом, сфера действия данного федерального стандарта расширена, теперь непосредственно в стандарте прописано, что к запасам могут относиться не только сырье, материалы, готовая продукция и товары, но и незавершенное производство, а также объекты недвижимости, объекты интеллектуальной собственности (результаты интеллектуальной деятельности), приобретенные или создаваемые для продажи.

Последствия изменения учетной политики все предприятия и организации в связи с началом применения ФСБУ 5/2019 отражаются по выбору непосредственно на самих предприятиях ретроспективно (как если бы стандарт применялся с момента возникновения затрагиваемых им фактов хозяйственной жизни) либо перспективно (только в отношении фактов хозяйственной жизни, имевших место после начала применения стандарта, без изменения сформированных ранее данных бухгалтерского учета).

Избранный на предприятии способ отражения последствий изменения учетной политики раскрывается в первой бухгалтерской отчетности, которая была составлена уже с применением ФСБУ 5/2019. Поэтому все бухгалтеры должны актуализировать учетную политику на 2021 год в соответствии с новыми правилами, которые изложены в ФСБУ 5/2019.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (Зарегистрировано в Минюсте России 19.07.2001 N 2806) [Электронный ресурс]. URL: [https:// www.consultant.ru](https://www.consultant.ru) (дата обращения: 11.09.2020).
2. Приказ Минфина России от 15.11.2019 N 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» (Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2020 N 57837) [Электронный ресурс]. URL: [https:// www.consultant.ru](https://www.consultant.ru) (дата обращения: 11.09.2020).
3. Булычева Т.В., Бушева А.Ю., Завьялова Т.В. Стратегический учет в системе управления хозяйствующим субъектом // *Фундаментальные исследования*. 2017. № 10-3. С. 560-564.
4. Елисеева О.В., Рябов А.Н. Способы осуществления и учет расчетов с контрагентами // *Фундаментальные исследования*. 2013. № 11-4. С. 715-718.
5. Елисеева О.В. Бухгалтерская отчетность как завершающий этап учетного процесса и ее информационные возможности *Вестник* // *Алтайской академии экономики и права*. 2019. № 9-2. С. 30-35.

УДК [33:622.323./324]: 004

Т. И. Ломаченко

Российский государственный университет нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина,
Москва, e-mail: Lomachenko37@yandex.ru

КРЕАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ КАК ФАКТОР БЕЗОПАСНОСТИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

Ключевые слова: стратегия, нефтегазовый комплекс, цифровизация, конкурентоспособность отрасли, экономическая безопасность, управление персоналом.

В статье проанализирована роль цифровизации в развитии нефтегазового комплекса. Определены ключевые позиции современного нефтегазового комплекса и дана их характеристика, с учетом развития цифровой трансформации. Выявлены ведущие направления производства, которые требуют цифровой основы (увеличения нефтеотдачи в РФ, утилизация попутного нефтяного газа и его рациональное использование, оптимизация системы комплексного использования недр, бережливое и рациональное использование природных ресурсов и т.д.), а также рассмотрены риски связанные с защитой информации на современном этапе. Представлена концепция стратегии нефтегазового комплекса, которая состоит из схемы взаимосвязанных компонентов стратегии развития нефтегазового комплекса, стратегии цифровизации, стратегического управления человеческими ресурсами, стратегии обеспечения экономической безопасности. Изменения, происходящие в современной экономике на основе цифровизации, обуславливают обновление подходов к системе стратегического развития предприятия, отрасли и системы в целом, поэтому автором представлен синергетический подход по объединению совместных действий ИТ, производственного бизнеса, управленческого потенциала, уровня экономической безопасности, кадровой политике, что позволит обеспечить сбалансированность стратегии нефтегазового комплекса. Данная концепция нефтегазового комплекса может эффективно функционировать при условиях реагирования на внешние и внутренние изменения, а также своевременного выявления проблем и факторов, способствующих ослаблению системы экономической безопасности предприятий нефтегазового комплекса и с учетом требований цифровизации экономики.

T. I. Lomachenko

I.M. Gubkin Russian State University of Oil and Gas (NIU), Moscow,
e-mail: Lomachenko37@yandex.ru

CREATIVE STRATEGY OF DIGITALIZATION AS A FACTOR OF SAFETY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE OIL AND GAS COMPLEX

Keywords: strategy, oil and gas complex, digitalization, industry competitiveness, economic security, personnel management.

The role of digitalization in the development of oil and gas complex is analyzed in the article. The key positions of the modern oil and gas complex are defined and their characteristics are given, taking into account the development of digital transformation. Leading areas of production that require a digital basis (increase in oil recovery in Russia, utilization of associated petroleum gas and its rational use, optimization of the system of complex use of subsoil, economical and rational use of natural resources, etc.) are identified, and risks associated with the protection of information at the present stage are considered. The concept of the oil and gas complex development strategy is presented, which consists of the scheme of interconnected components of the oil and gas complex development strategy, digitalization strategy, strategic human resources management, economic security strategy. The changes, taking place in the modern economy on the basis of digitalization, cause the renewal of approaches to the system of strategic development of the enterprise, industry and the system as a whole, so the author presents a synergetic approach to unite the joint actions of IT, production business, management potential, level of economic security, human resources policy, which will ensure a balanced strategy of the oil and gas complex. This concept of oil and gas complex can function effectively in response to external and internal changes, as well as timely identification of problems and factors that contribute to the weakening of the economic security system of the oil and gas industry and taking into account the requirements of digitalization of the economy.

Введение

В настоящее время, российская нефтегазовая отрасль переступила порог четвертой промышленной революции. Сервисные и нефтяные компании давно используют на практике технологии, которые содержат в себе цифровую составляющую. Масштабы дальнейшей работы, данного направления колоссальные, многие темы не раскрыты. Перспективы, которые открываются для различных отраслей экономики, безусловно ведут к большим конкурентным преимуществам. Таким образом, актуальность выбранной темы обусловлена для нефтегазового комплекса перспективным направлением на ближайшие 10 лет, то есть цифровизация для отрасли не способ выживания, это модель возможности и импульс для развития всей экономики государства.

Цель исследования является разработка концепции стратегии нефтегазового комплекса.

Материал и методы исследования

При проведении исследования использовались открытые аналитические отраслевые отчеты. В статье были использованы аналитический метод, метод сравнения, визуально-графический и моделирование. Приемы сбора, обработки и анализа информации определялись конкретными целями исследования на основе системной концепции.

Результаты исследования и их обсуждение

В исследование проблем стратегического развития топливно-энергетического комплекса России, а также отдельных аспектов стратегического управления нефтегазовым комплексом, региональный аспект развития, существенный вклад внесли такие исследователи, как Белых Н.Ю. [1], Бушуев В.В., Дмитриевский А.Н. [2], Ильинский А.А. [3], Мастепанов А.М. [2], Мешалкин В.П. [6], Шамалов Ю.В. [4], Череповицын А.Е. [5] и др. Однако, проблемы в области теории и практики стратегического управления нефтегазовым комплексом России в условиях цифровизации требуют системного подхода и организационного адаптиро-

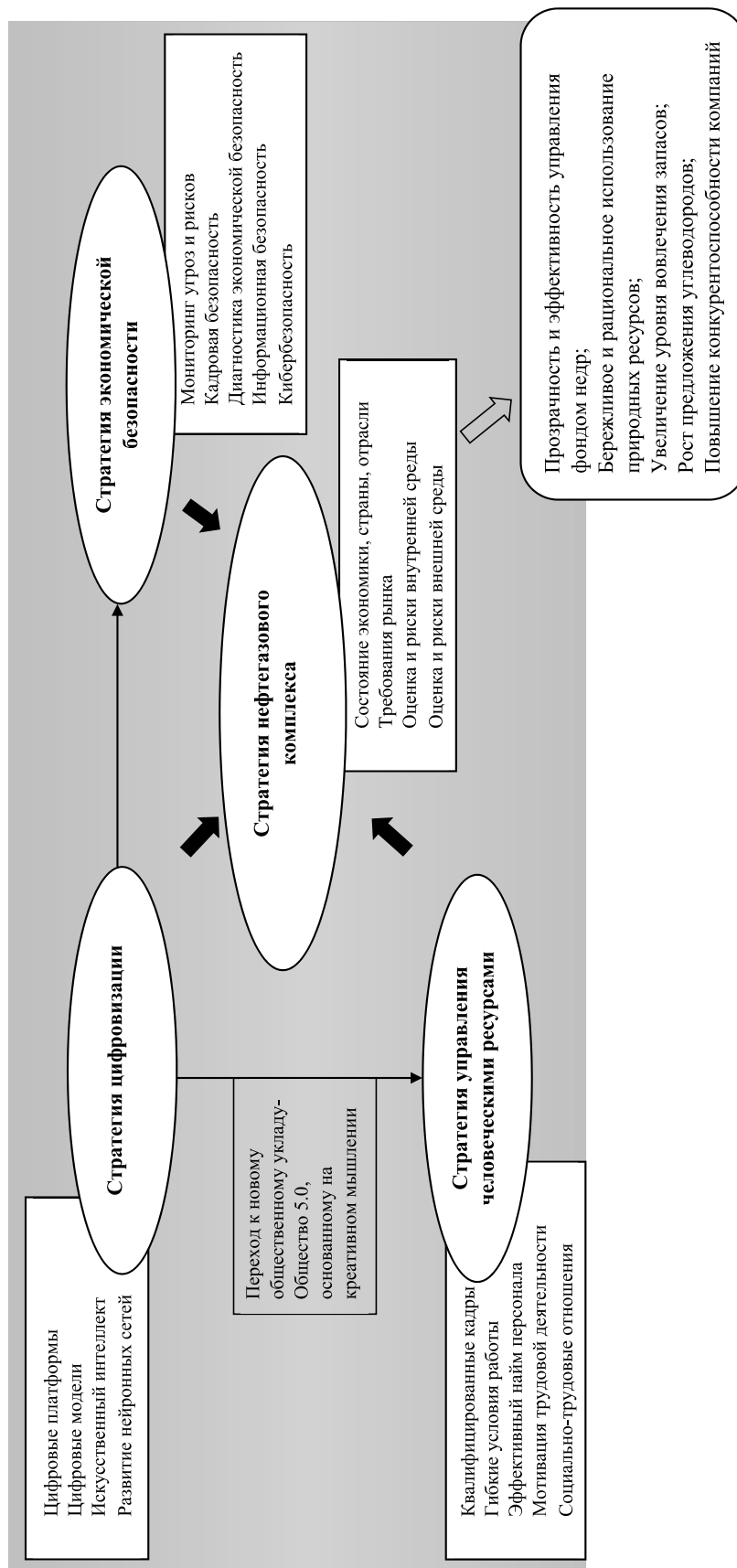
вания на современном этапе развития отрасли.

На сегодняшний день нет ни одной дискуссионной площадки, которая бы не рассматривала внедрение цифровых технологий и приложение «цифры» в дальнейших исследованиях. Соответственно, стратегическое направление развития нефтегазового комплекса – это внедрение цифровой платформы, без которой невозможно представить будущее нефтегазовой отрасли, а это сервисное обслуживание месторождений, эффективности их разработки, современные подходы к извлечению запасов, переработки нефтегазового сырья, переход от управления автоматизацией отдельных систем к созданию цифровых предприятий. Поэтому выработка новой стратегии нефтегазового комплекса, в котором значимое место займут цифровые технологии, позволят не только избавиться от рутинной деятельности, но и ставить на повестку дня те вопросы, которые ранее просто не решались. Если обратиться к публикациям ученых, то например Пожарицкая О.В., Цибульников М.Р. отмечают, что на современном этапе предприятия нефтегазового сектора оказались в центре организационных, технологических, структурных изменений, которые предполагают реально новые направления их устойчивого развития [7]. Хотя, по мнению ряда ученых и специалистов, нефтегазовую отрасль трудно отнести к высокотехнологичному сектору экономики, к которому относят атомный комплекс, ракетно-космическую промышленность, высокотехнологичные производства химико-фармацевтической, микробиологической и химической отраслей, научное приборостроение, производство сложного медицинского оборудования, а также радиопромышленность и др. Однако, несмотря на это нефтяные компании в основном производстве и сервисном обслуживании применяют практически все технологические процессы, которые по праву относят к высокотехнологическому сектору: геоинформационные технологии, космическое зондирование, сейсморазведка, трехмерное моделирование залежей и др. процессы [7]. Да, действительно, циф-

ра – это мировой тренд, но бездумное ее применение, без расчета ожидаемой экономической эффективности, может нанести любой отрасли больший вред, чем пользы. В своем выступлении В. Литвиненко, на Петербургском международном экономическом форуме отметил риски «цифры», связанные с защитой информации и желательные направления использования к примеру, первая задача это увеличения нефтеотдачи в РФ – с нынешнего уровня в 29 % до хотя бы 35 %, что приведет к дополнительному доходу в размере \$150 млрд в год, вторая связана с утилизацией попутного нефтяного газа, ведь теряется примерно 20 млрд м³ ПНГ в год, при рациональном его использовании можно принести в доход еще \$10 млрд в год. Кроме этого, есть еще возможности оптимизации системы комплексного использования недр и при вовлечении дополнительно хотя бы 5 % сырья в переработку внутри страны, принесет дополнительные суммы и рабочие места. На сегодняшний день назрела необходимость в создании единой базы данных всех месторождений нефтегазового комплекса, что позволит повысить прозрачность и эффективность управления фондом недр, возможности в режиме онлайн контролировать состояние каждой скважины, в том числе бережливое и рациональное использование природных ресурсов. Сегодня забота о будущих поколениях не прописана в стратегических задачах нефтегазовой отрасли, наряду с увеличением добычи нефти на ближайшие годы. Однако, в стратегии развития отрасли компаниям необходимо учитывать задачи по бережливому и рациональному использованию природных ресурсов и как раз цифровизация в полной мере, позволит это реализовать, однако государство, должно стать регулятором этих процессов, предусматривающее перспективные планы и долгосрочные горизонты экономического развития страны. С учетом предстоящего роста населения, повышения качества жизни, а также роста потребления нефтегазовая отрасль существенно повысит уровень вовлечения запасов. Однако, обвал нефтяных котировок, вызванный перепроизводством сырья,

может повлиять на изменения мирового энергобаланса. Соответственно, обострится конкуренция между производителями сырья и в этом случае цифровизация позволит привести к росту предложения углеводородов и других направлений. Но появление новых прорывных технологий ведет за собой и большие риски и на защиту безопасности компаний необходимо будет тратить в несколько раз больше средств, чем на приобретение цифровых решений.

Стратегия экономической безопасности становится важным фактором устойчивого развития нефтегазовой отрасли как на внутреннем, так и на внешнем рынке предприятий. Действительно, в результате анализа оценки экономической безопасности и важностью своевременного выявления проблем и факторов, способствующих ослаблению системы экономической безопасности предприятий нефтегазового комплекса необходимость разработки и реализации концепции стратегии нефтегазового комплекса, представленная на рисунке, позволит успешно поддерживать конкурентоспособность и максимально снижать риски связанные со спецификой и цифровизацией отрасли. Дальнейшее развитие цифровой платформы в целом меняет жизнь человечества и переход к новому общественному укладу – Обществу 5.0, основанному на креативном мышлении, которое внесет свои коррективы в профессии, в требования кадровой политики предприятий и другие направления деятельности человека. Нехватка квалифицированных кадров с необходимыми цифровыми компетенциями от специалистов по интеллектуальному анализу данных до разработчиков ПО, которые бы способствовали внедрению креативной стратегии цифровизации уже происходит сейчас. Действительно, недостаток высококвалифицированных специалистов является причиной несоответствия получаемых данных о бизнес-рисках, финансовых прогнозов и предпочтениях клиентов целям компании, поэтому эффективный метод по набору специалистов и обеспечение его дальнейшего обучения уже задача современного этапа.



Концепция стратегии нефтегазового комплекса

Необходимость приведение в действие современных, прорывных подходов к развитию повышения качества человеческого капитала является одним из условий эффективности развития отрасли. Кроме этого, следующий шаг в управлении персоналом это создание конкурентных преимуществ за счет привлечения персонала, предоставление гибких условий работы, способствующих созданию креативных и инновационных идей, проектов, решений. Все это позволит использовать оценку данных о персонале и систему управления кадрами для мотивации сотрудников, поощряющих на основе дохода, полученного от внедрения креативных цифровых решений. В связи с этим можно

отметить, что сегодня наблюдается кадровый дефицит высококвалифицированных специалистов, обусловленный спецификой нефтегазового комплекса и кадровой стратегии в целом.

Заключение

Таким образом, объединение совместных действий ИТ, производственного бизнеса, управленческого потенциала, уровня экономической безопасности, кадровой политике позволит формировать стратегию как действенный механизм достижения ключевых целей развития отрасли, создающий новые ценности и новые возможности не только для нефтегазового комплекса, но и для всей экономики страны.

Библиографический список

1. Белых Н.Ю. Инструменты стратегического управления региональным промышленным комплексом // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 3. С. 49-52.
2. Дмитриевский А.Н., Мастепанов А.М., Бушуев В.В. Ресурсно-инновационная стратегия развития экономики России // Энергетическая политика. 2019. № 1. С. 3-10.
3. Ильинский А.А. Роль технологической платформы «Нетрадиционные источники углеводородного сырья» в решении стратегических задач нефтегазового комплекса // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2015. № 2. С. 12-17.
4. Ильинский А.А., Шамалов Ю.В. Приоритетные стратегические инициативы развития нефтегазового комплекса Российской Федерации // Проблемы современной экономики. 2008. № 4. С. 39-43.
5. Ильинский А.А., Череповицын А.Е. Концептуальные вопросы единой системы газоснабжения // Горный журнал. 2005. № 2. С. 6-12.
6. Мешалкин В.П., Белых Н.Ю. Управление региональным промышленным комплексом. Региональный промышленный комплекс как объект стратегического управления // Российское предпринимательство. 2009. № 7-2. С. 160-165.
7. Пожарницкая О.В., Цибульников М.Р. Кадровая стратегия как фактор устойчивого развития нефтегазового сектора // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. [Электронный ресурс]. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=12267> (дата обращения: 15.09.2020).

УДК 332.122

О. А. Положенцева

Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина ФИЦ КНЦ РАН,
Апатиты, e-mail: polozhenceva66@mail.ru

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ КАК ФАКТОР САМОРАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: социальная сфера, северные территории, Арктика, население.

Интенсивное развитие местных сообществ и экономическое развитие приводят к функциональным изменениям качества жизни населения. Комплексное изучение существующего уровня жизни состояния социально-экономической среды, необходимо для принятия решения по оптимизации городской среды. Исследование позволяет решить социальные и экономические проблемы качества жизни. Целью статьи является раскрытие свойства существенных характеристик условий жизни и состоянии населения Мурманской области, которые представляют собой значимый фактор саморазвития местных сообществ. Объект исследования – уровень и качество жизни, предмет исследования – характеристики уровня и качества жизни как фактор развития местных сообществ на примере населения Мурманской области.

О. А. Polozhentseva

Luzin Institute for Economic Studies – Subdivision of the Federal Research Centre
«Kola Science Centre of the Russian Academy of Sciences», Apatity,
e-mail: polozhenceva66@mail.ru

STANDARD AND QUALITY OF LIFE AS A FACTOR OF SELF-DEVELOPMENT LOCAL COMMUNITIES OF THE MURMANSK REGION

Keywords: social sphere, northern territories, Arctic, population.

The intensive development of local communities and economic development lead to functional changes in the quality of life of the population. A comprehensive study of the existing standard of living of the state of the socio-economic environment, which is necessary for making decisions on optimizing the urban environment. The research helps to solve social and economic problems of the quality of life. The purpose of the article is to reveal the properties of the essential characteristics of living conditions and the state of the population of the Murmansk region, which are a significant factor in the self-development of local communities. The object of the study is the level and quality of life, the subject of the study is the characteristics of the level and quality of life as a factor in the development of local communities on the example of the population of the Murmansk region.

Введение

Особенности формирования местных сообществ и развитие обусловлены природно-ресурсными возможностями территорий, уровнем развития человеческого потенциала [1]. Ученый-экономист Р. Шафер предположил, что «сообщество представляет собой группу людей, которые населяют конкретную территорию «с географическими социальными и политическими границами, которая пронизана коммуникативными связями». Р. Шафер считает, что саморазвитие местного сообщества включает не только экономические характеристики, но и благосостояние и способность сообщества адаптации к изменениям [2]. Особый интерес в связи этим, представляют много-

численные исследования, позволяющие получить представление о качестве жизни местных сообществ, об этом говорят многие исследования таких ученых, как: Камалова Л.Р. [3], Карманова Н.Е., Корицкий А.В. [4], Сухушина Е.В., Рыкун А.Ю., Погодаев Н.П. [5], Торопушина Е.Е. [6]. Именно от местных сообществ во многом зависит дальнейшее развитие территорий Арктики.

Условия жизни на севере таковы, что зачастую наблюдаются экономические трудности, рост неравенства, социальная незащищенность человека, плохая инфраструктура, безработица и отток молодежи. Значительная часть населения, Севера и Арктики проживает в относительно крупных поселениях.

Однако остальные поселения относятся к малым, отдалены от экономических центров, транспортная, инженерная, социальная инфраструктура этих населенных пунктов не развита, что увеличивает стоимость жизни, текущие и капитальные затраты местных бюджетов, обуславливает обострение демографических проблем, ограничивает возможности развития предпринимательства и внедрения инноваций [7]. Все вышеизложенное подтверждает актуальность проведенного исследования.

Материалы и методы исследования

Качество жизни представляется с одной стороны как совокупность объективных показателей социальной статистики, регистрирующих положение населения в социально-экономическом пространстве территории, с другой стороны субъективных ощущений отдельных людей в виде показателей материального благополучия, обеспеченности жителей социальными услугами, оценок удовлетворенности и уверенности в будущем.

Основным методом для изучения уровня и качества жизни как фактора саморазвития местных сообществ выбран метод социологического исследования. В статье используются данные мониторинга общественного мнения населения Мурманской области за 2008-2017 гг., выполненного сотрудниками Института экономических проблем Федерального исследовательского центра «Кольский научный центр РАН» с участием автора. Анкетный опрос проводился в городах на территории Мурманской области. По полу и возрасту респонденты были распределены пропорционально половозрастной структуры населения области, опрошены методом случайного отбора.

Результаты исследования и их обсуждение

Как было сказано выше территориальная принадлежность во многом определяет уровень и качество жизни представителей местного сообщества. В то же время потенциал для саморазвития местных сообществ во многом определяется возможностями повышения качества жизни, это подтверждают работы Кочетковой Т.В., Алейниковой Н.В., Ленчука Е.Б., Николаевой М.Г., Мордовчен-

кова Н.В. [8-11]. Проведенный анализ, в рамках изучения восприятия жителями государственной политики социального развития Российского Севера и Арктики, рейтинга лучших регионов Российской Федерации с точки зрения качества жизни, публикуемый агентством «РИА Новости», позволил провести сравнение с нашими собственными результатами социологических исследований. В основе рейтинга – совокупность показателей, отражающих, фактическое состояние тех или иных условий и аспектов жизнедеятельности и ситуаций в различных сферах. На основе таких показателей можно проанализировать, например, насколько легко в регионе найти работу, заработать денег, получить образование и медицинское обслуживание, жить в нормальном жилье и т.д. Мурманская область в рейтинге по качеству жизни в 2017 году находилась примерно в середине рейтинга на 48 позиции, из 85 возможных. В значительной степени эти показатели соотносятся с проанализированными ниже оценками жителей нашего региона. По результатам соцопроса 2017 г., почти 10% респондентов определили позицию Мурманской области выше среднего уровня, 45,3% считают свой регион «среднячком», и только 5,4% – одним из неблагоприятных. Сопоставление миграционных настроений северян с их оценками перспектив развития Арктики выявило значительное совпадение позитивных мнений.

В ходе социологического опроса респондентам было предложено отметить «северную» специфику, характерную для местных сообществ Севера и Арктики [12]. Наиболее популярными ответами были в первую очередь: особые, чаще неблагоприятные климатические условия 47,8%, отдаленность от центра 43,2%. Высокую стоимость жизнеобеспечения отмечают около 40% и недостаточный уровень развития инфраструктуры беспокоит около 35% жителей региона. По результатам исследования респонденты зачастую относят к «северной специфике», свойственной местным сообществам: неблагоприятные климатические условия, отдаленность от центра, высокую стоимость жизни, недостаточный уровень развития социальной инфраструктуры молодежи и люди среднего возраста (табл. 1).

Таблица 1

Оценки северной специфики населением Мурманской области
(по результатам соцопроса 2019 г.), в %

	Варианты ответов	%
1.	Особые, чаще неблагоприятные климатические условия	47,8
2.	Отдаленность от центра	43,2
3.	Высокая стоимость обеспечения жизнедеятельности	38,9
4.	Недостаточный уровень развития социальной инфраструктуры	34,8
5.	Специфика экономической деятельности	32,8
6.	Высокий природно-ресурсный потенциал	26,8
7.	Интересы населения не связаны с долговременным проживанием в регионе	23,0
8.	Высокий уровень сплоченности местных сообществ, взаимопомощь	17,6
9.	Специфика отсутствует	12,5

И с т о ч н и к : рассчитано авторами на основе данных мониторинга ИЭП КНЦ РАН.

В данном исследовании были изучены оценки респондентов по следующим аспектам уровня и качества жизни:

- уровень благосостояния;
- обеспеченность услугами телефонной связи, транспорта, торговли;
- оценки удовлетворенности жизнью и уверенности в будущем;

Одним из компонентов качества жизни местного сообщества является уровень благосостояния [13]. Уровень благосостояния включает материальный уровень жизни, обеспеченность учреждениями образования, обеспеченность медицинским обслуживанием и удовлетворенность жилищными условиями [14].

Исходя из оценок тренда соотношения среднедушевого дохода и величины прожиточного минимума, становится очевидным, что среднедушевые доходы россиян, жителей Северо-Западного федерального округа и Мурманской области на протяжении указанного периода также снижались. Следует отметить, что доходы северян ниже и общероссийских, и жителей Северо-Западного федерального округа, что свидетельствует о более уязвимом положении населения северных регионов, чьи доходы складываются в основном за счет заработной платы, поскольку говорить о сколько-нибудь серьезных иных доходах, например, с приусадебных участков, не приходится. Данные статистики также свидетельствуют о падении реального дохода за исследуемый период (табл. 2).

Сопоставление данных официальной статистики и субъективных мнений населения относительно своих доходов, указывают на совпадение тенденций в отношении доходов северян, в значительной степени формирующих уровень их материального благополучия. Анализируя результаты социологических исследований, можно отметить, что северяне отмечают резкое снижение своих реальных доходов. Было установлено, что соотношение среднемесячного фактического (оценочного) дохода к прожиточному минимуму претерпевало существенные изменения (табл. 3).

Так, в 2010 г., данное соотношение доходов составляло 1,6 раза, но уже в 2013 г. достигло 2,4 раза. Затем наметился тренд падения реального дохода до 1,8 раза в 2017 г. Разница между фактическим и желаемым доходами постепенно сократилась: если в 2008 г. она составляла 2,9 раза, то в 2017 г. снизилась до 2 раз. Скорее всего, такое снижение указывает на коррекцию притязаний северян в отношении желаемых доходов – после 2014 г. они стали гораздо скромнее (табл. 4). Люди почувствовали снижение доходов, возникшие ограничения в приобретении различных товаров и услуг, что вполне соответствует сложившейся ситуации и отражает процессы снижения материального уровня жизни северян.

Для изучения представлений о привлекательности условий проживания жителям региона было предложено оценить уровень обеспеченности населенного пункта услугами. Проведенное ис-

следование выявило уровень обеспеченности услугами для воспитания детей и получения образования – 79,3 %. Следует заметить, что систему образования Мурманской области преобразования затронули в меньшей степени. Несмотря на то, что учреждения образования также объединяют в более крупные струк-

туры. Доступность услуг различных образовательных учреждений области сохраняется за счет изначально высокого уровня обеспеченности населения услугами образования. По данным параметрам число положительных ответов значительно превышает количество отрицательных (табл. 4).

Таблица 2

Показатели социально-экономического развития

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Российская Федерация</i>								
Среднедушевые денежные доходы, руб. в месяц	20780	23221	25928	27767	30467	30747	31745	33010
Величина прожиточного минимума, руб. в месяц	6369	6510	7306	8050	9701	9828	10088	10573
<i>Соотношение среднедушевого дохода и величины прожиточного минимума, разы</i>	3,26	3,57	3,55	3,45	3,14	3,13	3,15	3,12
<i>Северо-Западный федеральный округ</i>								
Среднедушевые денежные доходы, руб. в месяц	21232	23453	26167	28580	32329	33217	34117	34900,3
Величина прожиточного минимума, руб. в месяц	7279	7353	8912	9927	11544	11712	12067	12067
<i>Соотношение среднедушевого дохода и величины прожиточного минимума, разы</i>	2,92	3,19	2,94	2,88	2,80	2,84	2,79	2,9
<i>Мурманская область</i>								
Среднедушевые денежные доходы, руб. в месяц	25304	28933	32912	34148	36848	36116	39069	40227
Величина прожиточного минимума, руб. в месяц	8737	9315	10113	11273	13582	13562	13787	13787
<i>Соотношение среднедушевого дохода и величины прожиточного минимума, разы</i>	2,89	3,10	3,25	3,03	2,71	2,66	2,74	2,9

Источники: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: <http://www.gks.ru>.

Таблица 3

Соотношение фактического (оценочного) и желаемого доходов населения Мурманской области, 2008–2017 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2015	2016	2017
Среднемесячный фактический доход, руб. в месяц	13417	12292	17326	23881	26514	23399	25085
Желаемый доход, руб. в месяц*	23543	33330	43425	48977	51681	50673	46688
Прожиточный минимум, руб. в месяц	8432	8737	9315	10113	13582	13562	13787
Соотношение среднемесячного фактического дохода и прожиточного минимума, разы*	1,6	1,4	1,9	2,4	1,9	1,7	1,8
Соотношение среднемесячного фактического и желаемого дохода, разы*	1,8	2,7	2,5	2,1	1,9	2,2	1,9

Источники: *рассчитано авторами на основе данных мониторинга ИЭП КНЦ РАН.

Таблица 4

Обеспеченность жителей Вашего населённого пункта услугами
(по 5-ти балльной шкале)

	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
	Здравоохранение		Образование		Торговля		Транспортная доступность		Телефонная связь		Услуги ЖКХ, ТСЖ	
Отлично, хорошо	15,9	10,5	38,3	25,3	48,3	39,0	44,9	44,2	63,8	60,9	10,4	11,6
Удовлетворительно	44,9	44,5	49,6	54,0	43,0	42,1	44,0	36,5	29,9	28,4	46,5	37,8
Неудовлетворительно, плохо	39,2	34,9	10,1	20,8	8,7	18,8	11,1	19,3	6,3	11,5	43,0	50,6

Источники: *рассчитано авторами на основе данных мониторинга ИЭП КНЦ РАН.

На протяжении длительного периода исследований обращают на себя внимание, довольно устойчивые низкие показатели обеспеченности услугами здравоохранения 55,0% и ЖКХ 49,4%. Такие оценки вполне ожидаемы. В регионе сложилась негативная ситуация в сфере оказания медицинских услуг населению региона, в результате проведенной в регионе оптимизации в системе здравоохранения Мурманской области. Оптимизация здравоохранения свелась к сокращению участковых и районных больниц или их объединению, что повлекло за собой сокращение штата и уменьшение объема специализированной помощи.

Еще одной из наболевших проблем для жителей региона является сфера ЖКХ [15-17]. Реформирование в этой сфере не приводит к переходу на более качественный уровень и к решению вопросов, связанных с модернизацией. Ситуация в сфере ЖКХ оценивается как критическая, в первую очередь это износ объектов ЖКХ и сетей 70%, при этом тарифы на тепло самые высокие на Северо-Западе. Немало претензий накопилось и к недобросовестным управляющим компаниям за некачественное исполнение услуг.

Низкий уровень обеспеченности объектами инфраструктуры социальной сферы, низкая отдача институтов социальной сферы, влияющая на доступность и качество социальных благ, ведут к снижению удовлетворенности населения качеством услуг [18]. Так, в Мурманской области в рамках Федеральных статистических наблюдений проводится выборочное наблюдение по оценке

доступности и качества услуг в сферах здравоохранения, образования и социального обслуживания, содействия занятости населения. В ходе наблюдения опрашиваются представители разных слоев и групп населения, проживающих в Российской Федерации.

Неудовлетворительные оценки получены при оценке качества образовательных услуг. Несмотря на то, что большинство опрошенных респондентов почти 85% удовлетворены работой общеобразовательной организации в целом, но по сравнению с предыдущим обследованием в 2015 году доля ответивших положительно в Мурманской области снизилась, а совершенно неудовлетворенных – возросла и превысила общероссийский уровень.

Полученные результаты наблюдения выявили, что оценка поликлиник, была в 2017 годом по сравнению с 2015 годом заметно хуже: четверть, принимавших участие в опросе не удовлетворены работой поликлиник: около 80% отмечают длительность очередей к врачу, у 64% не устраивает работа врачей-специалистов, 40% заявили об отсутствии необходимого оборудования или лекарственных препаратов. Из общего числа жителей, получивших платную консультацию у врача специалиста: около 36%, отнесли такие услуги к надежным и качественным, 26% объяснили причину обращения к платным услугам, отсутствием специалистов в государственных и медицинских организациях, расположенных вблизи, 25% не получили бесплатную услугу, из-за больших очередей и нехватки времени.

Таблица 5

Оценки удовлетворенности жизнью и уверенности в будущем (по результатам социологических опросов в Мурманской области в 2008, 2013 г., 2017 г.), %

	2008	2013	2017
<i>Насколько Вы удовлетворены своей жизнью в целом? (%)</i>			
Полностью удовлетворён, скорее удовлетворен	43,3	40,7	51,4
Не очень удовлетворён, совсем не удовлетворен	41,2	38,2	30,2
Затрудняюсь сказать точно	15,5	21,1	18,4
<i>Насколько Вы сегодня уверены или не уверены в своем будущем? (%)</i>			
Вполне уверен, скорее уверен, чем не уверен	26,6	31,6	35,4
Скорее не уверен, чем уверен, совершенно не уверен	42,5	39,0	51,9
Затрудняюсь сказать	30,9	29,4	12,7

Источники: *рассчитано авторами на основе данных мониторинга ИЭП КНЦ РАН.

На наш взгляд низкая доступность услуг образования, здравоохранения и ЖКХ является важнейшим индикатором жизни качества жизни северян, такая ситуация не может не вызывать опасения. В результате низкой доступности жители региона вынуждены чаще обращаться к платным услугам образования, ЖКХ и медицины, которые зачастую являются жизненно необходимыми. У большинства семей жителей региона, скорее всего, нет ни готовности, ни возможности принять на себя такую финансовую нагрузку в полном объеме, особенно в условиях одновременного роста расходов на образование, медицинскую помощь и ЖКХ.

Результаты исследования показали, что наиболее благоприятной в своих населенных пунктах северяне признали обеспеченность услугами телефонной связи 89,3 %, транспорта 80,7 %, торговли 81,1 %.

Еще одним компонентом качества жизни является социальное самочувствие населения [19]. Социальное самочувствие позволяет оценивать удовлетворенность жизнью, уверенность в будущем, самостоятельность в решении имеющихся проблем. Как показывают наши исследования (табл. 5), оценки удовлетворенности жизнью и уверенности в будущем свидетельствуют об усилении поляризации мнений респондентов. С одной стороны удовлетворенных жизнью граждан стало больше, но с другой – наблюдается тенденция к росту доли тех, кто затрудняется дать ответ. В тоже время, тех, кто не уверен в своем будущем:

51,9 % в 2017 г. против 42,5 % в 2008 г., что указывает на снижение уровня стабильности в сообществе.

Проблемы, связанные с повышением материального уровня жизни, обеспеченностью местного сообщества качественными услугами, подталкивают жителей к самоорганизации и более активному участию членов местного сообщества в решении насущных вопросов жизнедеятельности поселения. Основная цель самоорганизации населения муниципалитетов, решение совместно общих проблем: создание благоприятных условий жизни, обустройство своей территории. В свою очередь, местные органы власти могут эффективно управлять только тогда, когда правильно интерпретируются сигналы от населения, которые наглядно проявляются в общественном мнении.

Выводы

По итогам исследования можно сделать следующие выводы:

Потенциал для саморазвития местных сообществ во многом определяется возможностями повышения качества жизни и улучшением социального самочувствия. Повышение уровня и качества жизни зачастую является одним из ключевых факторов саморазвития территории, так как отражается не только на росте в целом благосостояния населения, но и способствует саморазвитию местного сообщества.

Дискомфортность проживания, высокая стоимость жизнеобеспечения, недостаточный уровень развития инфраструктуры формируют ограниченность

возможностей саморазвития местных сообществ, инициируют рост миграционных настроений. Меры материальной поддержки населения и развитие социальной инфраструктуры будут способствовать саморазвитию местного сообщества [12].

Таким образом, обоснована необходимость повышения качества городской среды, что включает в себя доступность

получения услуг социальной сферы, повышение качества услуг и обеспечение высоких стандартов, учитывая проблемы местных сообществ. Политика в данном направлении должна реализовываться на региональном и федеральном уровне во взаимодействии с муниципальными органами власти, частным сектором экономики, общественными организациями, жителями региона.

Статья подготовлена в рамках выполнения НИР АААА-А18-118051590115-9.

Библиографический список

1. Бабенко Г.В. Проблемы и стратегии обеспечения комфортности и доступности социальных объектов городской среды // ПСЭ. 2015. № 4 (56).
2. Schäfer H.-B. The Relevance of Law and Economics for the Development of Judge Made Rules: Examples from German Case-Law // European Economic Review. 1996. № 3–5 (40). P. 994–996.
3. Камалова Л.Р. Проблемы и перспективы развития качества услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2015. № 1 (11) С. 101-104.
4. Карманова Н.Е., Корицкий А.В. Оценка влияния социального капитала на доходы населения регионов России // Статистика и экономика. 2019. № 5. С.111-120.
5. Сухушина Е.В., Рыкун А.Ю., Погодаев Н.П. Городское пространство опыт исследования // Вестн. Том. гос. ун-та. Философия. Социология. Политология. 2014. № 1 (25).
6. Торопушина Е.Е. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-infrastruktura-arkticheskikh-regionov/viewer>.
8. Дидык В.В., Рябова Л.А. Проблемы и перспективы местного самоуправления в муниципалитетах российского севера и Арктики // Труды Карельского научного центра РАН. 2013. № 5. С. 54–63.
9. Кочеткова Т.В., Алейникова Н.В. Комфортность городской среды // Вестник БГТУ имени В.Г. Шухова. 2019. № 11.
10. Ленчук Е.Б. Готова ли Россия к технологическому рывку? Экономическое возрождение России. 2020. № 1(63). С. 43-49.
11. Николаева М.Г., Мордовченков Н.В. Региональная инфраструктура и качество жизни населения: межсистемное взаимодействие // Экономика региона. 2010. № 2. С. 197–203.
12. Гущина И.А., Кондратович Д.Л., Положенцева О.А. Динамика развития территорий российской Арктики в оценках населения: Мурманская область / Под науч. ред. И.А. Гущиной // Апатиты: ФИЦ КНЦ РАН, 2019. 153 с.
13. Овсянникова Т.Ю., Рабцевич О.В., Югова И.В. Оценка мультипликативного влияния жилищных инвестиций на динамику городского развития // Жилищные стратегии. 2017. Т. 4. № 3.
14. Осипова Н.Г. Неравенство и неопределенность: современные вызовы для городов // Социологические исследования. 2019. № 1. С. 153-155.
15. Полянев А.О. Эффективность изменения территориальных пропорций в экономике России // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. № 2. С. 93-106.
16. Роскош М.В. Город как система // Научный диалог. 2013. № 12 (24).
17. Эфендиева Ш.Т., Гаджиева З.М. Качество городской среды и его оценка населением // Известия ДГПУ. Естественные и точные науки. 2015. № 2 (31).
18. Волкова Т.Ф. Исследование потребительских качеств городской среды // ПНиО. 2014. № 3.
19. Гужавина Т.А., Ластовкина Д.А., Озерова О.Ю. Качество жизни в оценках населения региона // Проблемы развития территории. 2016. № 2 (82).

УДК 332.14

А. А. Саламатов

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», Челябинск,
e-mail: salamatov79@mail.ru

П. Г. Рябчук, Д. С. Гордеева

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный педагогический университет»,
Челябинск, e-mail: ryabchuk78@mail.ru, gordeeva.darya@mail.ru

МЕТОДОЛОГИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОБЩЕСТВА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ

Ключевые слова: устойчивое развитие общества, эколого-экономическая направленность личности, социо-эколого-экономические условия, стратегия управления.

Безопасное и устойчивое развитие общества предполагает общественное осознание глобальных проблем в экологической, экономической и социальной сферах, что привлекает интерес к данной проблематике со стороны научной общественности. Решение проблем в одной из отдельно взятых сфер приводит к ухудшению либо деградации других, что повышает актуальность системного управления развитием общества и ставит задачу разработки теоретических и методологических основ для формирования личности с эколого-экономическими установками. Статья содержит описание методологии оценки и управления устойчивым развитием общества на основе архитектуры системообразующего пространства из системных признаков, представленные экономическими, экологическими и социальными факторами. В исследовании представлено раскрытие сущности экономических факторов, их классификация, оценка и методика приведения в сопоставимый вид. Предложенная структура системообразующих признаков на основе совокупности триады факторов позволяет профессиональному сообществу генерировать стратегии управления содержанием процесса формирования эколого-экономической направленности личности на основе анализа оперативных и стратегических показателей. Представленная методология оценки и управления имеет практическую ценность для широкого спектра образовательных, научных организаций и властных структур, рассматривающих возможные сценарии устойчивого развития общества и решения совокупности экономических и социально-экологических проблем региона.

A. A. Salamatov

FSBEI HE «Chelyabinsk State University», Chelyabinsk, e-mail: salamatov79@mail.ru

P. G. Ryabchuk, D. S. Gordeeva

FSBEI HE «South Ural State Pedagogical University», Chelyabinsk,
e-mail: ryabchuk78@mail.ru, gordeeva.darya@mail.ru

METHODOLOGY OF THE COMPANY'S DEVELOPMENT MANAGEMENT SYSTEM: ECONOMIC FACTORS OF FORMATION OF ECOLOGICAL-ECONOMIC PERSONALITY

Keywords: sustainable development of society, ecological and economic orientation of the individual, socio-ecological and economic conditions, management strategy.

Safe and sustainable development of society presupposes public awareness of global problems in the environmental, economic and social spheres, which attracts interest in this issue from the scientific community. Solving problems in one of the individual spheres leads to the deterioration or degradation of others, which increases the relevance of the systemic management of the development of society and sets the task of developing theoretical and methodological foundations for the formation of a personality with ecological and economic attitudes. The article contains a description of the methodology for assessing and managing the sustainable development of society based on the architecture of a system-forming space from systemic features, represented by economic, environmental and social factors. The study presents the disclosure of the essence of economic factors, their classification, assessment and methodology for bringing them into a comparable form. The proposed structure of system-forming features based on a combination of a triad of factors allows the professional community to generate strategies for managing the content of the process of forming the ecological and economic orientation of an individual based on the analysis of operational and strategic indicators. The presented methodology of assessment and management is of practical value for a wide range of educational, scientific organizations and government agencies that are considering the possibilities of sustainable development of society and solving a set of economic and socio-ecological problems.

Целью исследования является разработка методологии управления развития общества на основании оценки экономических факторов формирования эколого-экономической направленности личности.

Материал и методы исследования

При исследовании проблемы оценки экономических условий, воздействующих на устойчивое развитие общества, применялся широкий спектр методов экономико-математического моделирования, стратегического анализа, проектно-планового анализа; интегрированных методов специальных теорий (моделирование развития, управление денежными потоками предприятий и теория потребительского поведения). Информационной базой исследования послужили статистические отчеты и периодическая бухгалтерская отчетность предприятий.

Результаты исследования и их обсуждение

Исследования экономических факторов последних лет направлены в нескольких руслах: разработка путей устойчивого развития путем снижения уровня материалоемкости производства и потребления [4], оценка степени урбанизированности [10] и исследование экономических факторов совместно с оценкой эколого-социальных аспектов [5], в рамках ведомственных отчетов специализированных организаций и комиссий [1-3]. Однако, в научной и специальной литературе наблюдается методологический пробел оценки экономических факторов в системном управлении в целях обеспечения безопасного и устойчивого развития современного общества.

Для эффективного управления содержанием процесса формирования эколого-экономической направленности личности как фактора безопасного и устойчивого развития общества необходимо методологическое обоснование, базирующееся на накопленных теоретических знаниях и методическом опыте.

В настоящее время в результате исторической эволюции экономической теории доминирует системная парадигма, являющаяся логической основой для относительно недавно возникшей синер-

гетической парадигмы, объектом которой представлена система, включающая в себя взаимодействующие между собой компоненты и трансформационный потенциал [8].

Предлагаемая методология системного управления развитием общества базируется на трудах специалистов в области системного анализа [7], с одной стороны, и на методиках оценки экономических факторов – с другой. Система – это некоторая целостность, состоящая из взаимозависящих частей, каждая из которых вносит свой вклад в характеристики целого [6].

В целях описания системы управления развитием общества (СУРО) представляется необходимым введение в научный оборот дефиниции системообразующего пространства и идентификации признаков, его формирующих. В целях настоящего исследования под системообразующим пространством нами понимается замкнутая, заполненная сфера явлений, отличающихся принципиальной возможностью идентификации (рис. 1).

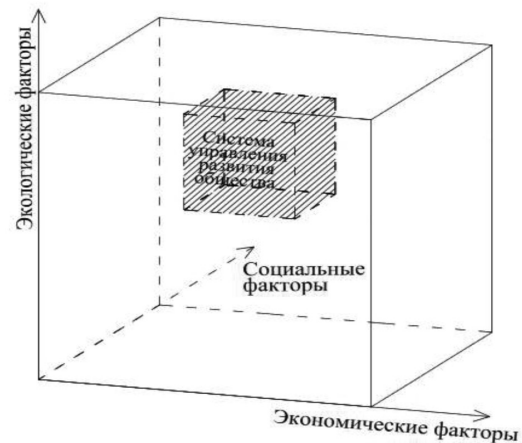


Рис. 1. Системообразующее пространство СУРО, сформированное по трем системообразующим признакам

Для оценки экономических факторов приведем их классификацию по уровневому признаку: экономические показатели региона; показатели деятельности промышленного сектора; экономические факторы домашних хозяйств.

1. Экономические характеристики региона:

- объем валового регионального продукта;
- объем промышленного производства в регионе;
- степень износа основных производственных фондов корпоративного сектора региона;
- объем прямых инвестиций в регионе;
- доля «грязных» производств в структуре совокупного промышленного производства.

2. Экономические показатели хозяйствующих субъектов:

- степень износа основных производственных фондов;
- объем прямых инвестиций;
- уровень материало- и энергоемкости производства.

3. Экономические показатели домашних хозяйств:

- динамика реальных располагаемых доходов.

Для оценки экономических факторов трех уровней ($RЭФ_i$) в границах структурообразующего пространства СУРО предлагается к использованию диагностическая шкала, в рамках которой $RЭФ_i$ варьируется в границах $\{0; 1\}$, при этом если:

$RЭФ_i \geq 0,33$ – экономические факторы соответствуют состоянию «кризис»;

$0,34 \geq RЭФ_i \geq 0,66$ – экономические факторы соответствуют состоянию «стабильность»;

$0,67 \geq RЭФ_i$ – экономические факторы соответствуют состоянию «рост».

где i – уровень экономического фактора.

Для свёртки показателей, имеющих разные значения и единицы измерения, необходимо использовать метод динамической индексной оценки.

Используя фактические данные о состоянии экономических показателей региона, корпоративного сектора и населения, мы можем получить управленческую информацию о состоянии экономических факторов исходя из нахождения СУРО в системообразующем пространстве: чем дальше система от начала координат, тем выше качество управляемой экономической составляющей в системе триады факторов (рис. 2).

Для построения экономико-математической модели исследуемого объекта (СУРО) представлена «карта» модели, идентифицирующая модели СУРО друг от друга (рис. 3).

Идентификация 27 стратегий управления содержанием процесса формирования эколого-экономической направленности личности на протяжении всего срока образовательной ее траектории на основании оперативных показателей позволяет личности как неотъемлемой части общества и обществу в целом достигать стратегических целей в своем устойчивом развитии, учитывая при этом экономические, экологические и социальные особенности регионального развития.

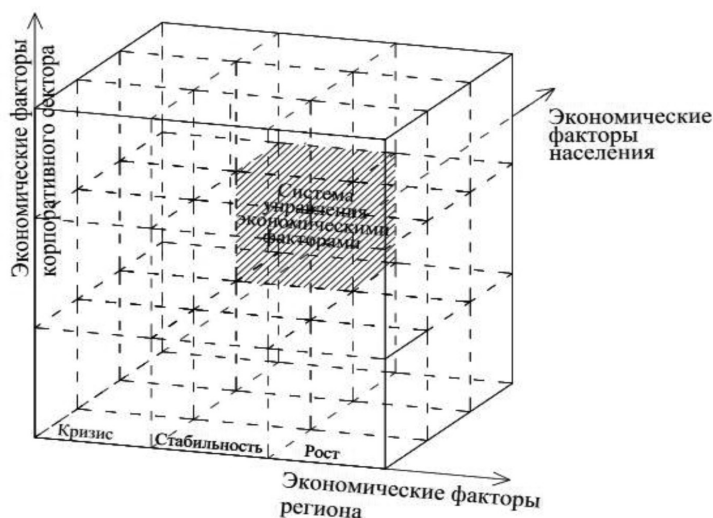


Рис. 2. Системообразующее пространство управления экономическими факторами

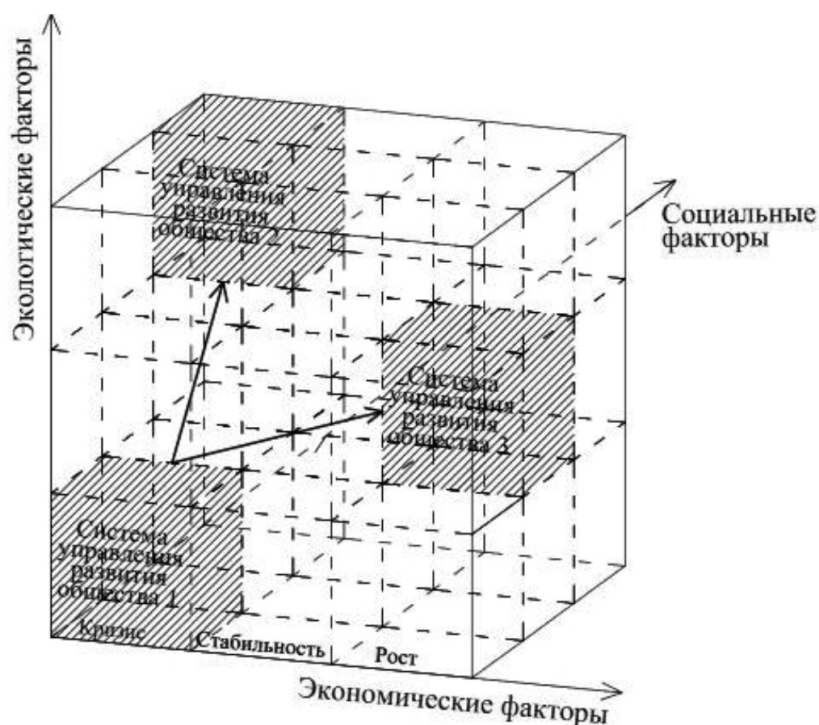


Рис. 3. «Карта» экономико-математической модели СУРО

Выводы

При разработке «карты» модели СУРО и распознавания особенностей содержания процесса формирования эколого-экономической направленности личности в ее рамках необходимо учесть:

- 1) рассмотрение СУРО как экономического и социально-экологического явления;
- 2) упорядоченный понятийный аппарат и концепцию управления;
- 3) системное описание стратегий управления содержанием процесса формирования эколого-экономической направленности личности и их принципы, сформулированные на основе понятийного аппарата;
- 4) идентификацию системных противоречий, образующихся в процессе формирования экономических и социально-экологических установок личности и стратегий, регенерирующих в ходе управления;

- 5) область практического применения СУРО.

С учетом расположения каждой уникальной СУРО на «карте» можно говорить о протекании: 1) процесса формирования личности в условиях роста; 2) стабильности; 3) кризиса.

Областью применения СУРО является: множество процессов управления, протекаемых в рамках управления регионами и их развитием; финансово-хозяйственная деятельность корпоративного сектора экономики на территории Российской Федерации и потребительское подведение домашних хозяйств.

Под методологией СУРО предлагается логическая модель системного управления и базовые принципы, принимаемые в данной концепции. Соответственно, под СУРО в содержательном аспекте понимается сущность поведения и развития всех подсистем управления формированием эколого-экономических установок личности.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-29-07209.

Библиографический список

1. Environmental Citizen Organisation (ECO) (1998), Making Much More With Much Less, Vision of Agenda 21 for the Baltic Sea Region.
2. Salamatov, A. (2020) Integrated Environmental and Economic Education as a Factor of Sustainable Development of Modern Society / A. Salamatov, D. Gordeeva, A. Agapov // WIT Transactions on Ecology and the Environment, Vol. 245, WIT Press, pp. 157-163.
3. The World Bank (2004), Responsible growth for the new millennium integrating society, ecology, and the economy. The World Bank, Washington, DC.
4. United Nations (2008), The Millennium Development Goals Report. United Nations, New York.
5. Welfens M.J. (1993), Sustainable Development by Dematerialization in Production and Consumption: Strategy for the New Environment Policy in Poland, Wuppertal Papers, Wuppertal Institute for Climate, Environment and Energy, Germany.
6. Даванков А.Ю. Методический инструментарий оценки социо-эколого-экономической среды региона в границах устойчивости биосферы / А.Ю. Даванков, Д.Ю. Двинин, Е.А. Постников // Экономика региона. 2016. Т. 12. № 4. С. 1029-1039.
7. Зубкова О.В. Проблемы управления экономикой промышленного предприятия: монография / О.В. Зубкова, М.Я. Ходоровский. Челябинск: ИП Мякотин И.В., 2012. 412 с.
8. Клейнер Г.Б. Системный анализ в экономике: материалы II межвузовской конференции с международным участием / Г.Б. Клейнер. Таганрог: ТРТУ, 2001. С. 3.
9. Рыбачук М.А. Диалектика взаимодействия общенаучных и дисциплинарных парадигм (на примере естествознания и экономики) / М.А. Рыбачук // Журнал экономической теории. 2016. № 1. С. 114-122.
10. Татаркин А.И., Гершанок А.Г. Методология оценки устойчивого развития локальных территорий на основе измерения их социально-экономической и экологической емкости // Вестник НГУ: серия социально-экономические науки. 2006. Т. 6. Вып. 1. С. 40-48.

УДК 659.113.3

Д. В. Федюнин

Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова, Москва,
e-mail: Fedyunin.DV@rea.ru

КОММУНИКАТИВНАЯ ПОДДЕРЖКА БРЕНДА ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Ключевые слова: Коммуникативная поддержка, розничная торговля, событийный маркетинг, продвижение, корпоративная идентификация, дерево целей.

Статья посвящена раскрытию современной практики коммуникативной поддержки бренда предприятия сферы розничной торговли. В ней раскрываются проблемы и возможности, а также представлены основные составляющие теоретической модели коммуникативной поддержки бренда предприятия сферы розничной торговли. Также в статье рассматриваются основные методы и принципы поддержки бренда предприятия, применяемые в России и в мире, приводится конкурентный анализ отечественного рынка ритейла и рассматриваются основные факторы средового влияния на коммуникативную поддержку бренда, а также анализируются преимущества и недостатки коммуникативной поддержки бренда для предприятия «Пятерочка». В завершении статьи приводятся основные направления повышения эффективности коммуникативной поддержки рассматриваемого бренда. Отмечено, что преимущества коммуникативной поддержки бренда «Пятерочка» заключаются в том, что предприятие использует на сегодняшний день наиболее эффективные медиаканалы и соответствующие им медианосители, которые включают в себя различные форматы (как стандартные, так и более специфичные для рынка ритейла). Этот выбор объясняется высокими показателями охвата, частоты показа и окупаемости вложений в рекламу при помощи вышеперечисленных инструментов.

D. V. Fedyunin

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: Fedyunin.DV@rea.ru

COMMUNICATION SUPPORT THE BRAND ENTERPRISES IN THE RETAIL TRADE

Keywords: Communication support, retail, event marketing, promotion, corporate identification, goal tree.

The article is devoted to the disclosure of the modern practice of communicative support of the brand of a retail enterprise. It reveals the problems and opportunities, as well as presents the main components of the theoretical model of brand communication support for retail enterprises. The article also discusses the main methods and principles of enterprise brand support used in Russia and in the world, provides a competitive analysis of the domestic retail market and considers the main factors of environmental influence on brand communication support, as well as analyzes the advantages and disadvantages of brand communication support for the Pyaterochka enterprise. At the end of the article, the main directions for improving the effectiveness of communication support for the brand in question are given. It is noted that the advantages of communication support for the Pyaterochka brand are that the company currently uses the most effective media channels and their corresponding media carriers, which include various formats (both standard and more specific for the retail market). This choice is explained by the high indicators of coverage, frequency of impressions, and return on investment in advertising using the above tools.

Введение

В теории модель коммуникативной поддержки бренда, как и любая другая модель коммуникации производителя с потребителем, состоит из двух больших частей – ATL- и BTL-коммуникаций. Каждая из них имеет свой набор инструментов, которые следует использовать в зависимости от целей и задач, которые должно решать рекламное сообщение. Для успешного формирования имиджа бренда и повышения его известности не-

обходимо комбинировать различные коммуникационные методы и инструменты. Основным критерием выбора будет тип бренда, стратегия поддержки которого будет разрабатываться и реализовываться в будущем. Фундаментом для построения коммуникативной поддержки будет являться брендинг продукции конкретного предприятия – «последовательное и планомерное создание популярного бренда».

Цель исследования: выявить специфику коммуникативной поддержки

бренда предприятий сферы розничной торговли.

Материал и методы исследования

Связующим звеном для всей коммуникативной поддержки бренда будет являться айдентика – внешний визуальный образ бренда, его корпоративная идентичность, которую составляют видимые элементы оформления, идеи и ценности компании, заключенные в них [1]. Именно айдентика должна вызывать в сознании потребителей нужные положительные ассоциации с брендом, поддержка которого осуществляется через традиционные (телевидение, радио, периодические издания) и современные (Интернет) медиаканалы. Россия всегда ориентируется на успешные общемировые практики и, как и другие государства, подчиняется влиянию тенденций, которые появляются вследствие развития экономических отношений с другими странами и усиления глобализации. Законодателями в области рекламы брендов в сфере розничной торговли, по традиции, являются США и европейские страны. Российские розничные сети перенимают опыт коммуникативной поддержки у зарубежных коллег и адаптируют его под особенности потребления на национальном рынке.

Расширение территории присутствия, увеличение объемов продаж, единство стиля оформления магазинов в разных регионах влияют на методы и принципы коммуникативной поддержки бренда. Рекламно-информационные кампании сетевых ритейлеров оказывают воздействие на развитие коммуникаций с потребителями, регулируют степень конкуренции между ведущими рыночными игроками и характеризуются использованием множества медиаканалов с широким охватом аудитории.

Ярким примером осуществления успешной поддерживающей бренд-коммуникации является американская розничная сеть Walmart, которая имеет значительную долю выручки в мировом объеме и широкую географию распространения. В целом, американские компании задают основное направление для мирового рынка ритейла в области рекламы и общения с покупателями. За ними следуют европейские компании, которые находятся среди лидеров

мирового рынка ритейла (например, Carrefour, Metro, Tesco). Причиной их лидерства являются высокий уровень глобализации, развитая розничная торговля, последствия мирового финансового кризиса [2].

Основные методы коммуникативной поддержки бренда предприятий рынка ритейла могут быть следующими:

1. Реклама является самым часто применяемым средством создания устойчивых образов и ассоциаций с брендом в сознании людей.

2. Связи с общественностью и спонсорство. Зачастую они используются как некий фон для коммуникативного воздействия, что позволяет зарекомендовать компанию на рынке, установить дружественные отношения с контактными аудиториями и создать достоверное знание о бренде, которое способно защитить репутацию предприятия. Информационными поводами в большинстве случаев выступают проведение общественно значимых мероприятий, инновационные разработки, новые назначения в руководящем составе и другое.

3. Событийный маркетинг. Рекламные акции действуют в период краткосрочных мероприятий, финансово поддерживая их и решая задачи предприятия в области маркетинга. Возможность формирования благоприятного впечатления о бренде при использовании данного метода превалирует над материальной выгодой от вложения средств, которая лишь в редких случаях достигает желаемых значений.

4. Product placement (размещение продукта) – упоминание компании или бренда в книгах, фильмах, музыке позволяет сформировать у потребителя ассоциацию бренда с художественным произведением, его персонажами, настроением, значительно увеличивая показатель запоминаемости без подсказки.

5. Корпоративная идентификация – отражение и использование в коммуникативной поддержке бренда элементов корпоративной культуры, концепции и принципов, на которых основана история бренда. Этот метод способствует выработке четкой индивидуальности бренда предприятия на рынке ритейла и также повышает его узнаваемость среди представителей целевых групп.

6. Совместный брендинг – объединение брендов-партнеров при организации рекламной кампании или другого проекта с целью усиления рекламного воздействия на целевые сегменты и упрочения репутации каждого из участников в отдельности.

В начале 2000-х годов на российском рынке стали появляться представители зарубежных торговых сетей, которые к сегодняшнему дню насчитывают десятки магазинов в крупных городах страны. Несмотря на лидирующие позиции на родных рынках в России иностранные ритейлеры не смогли добиться такого же успеха и по-прежнему уступают в оборотах и капитализации отечественным предприятиям. Причиной этого, по словам генерального директора сети «Верный» Олега Высоцкого, стали тесное знакомство российских предпринимателей с особенностями юридического оформления магазинов, высокая степень доверия покупателей к известным брендам и значительный уровень конкуренции на рынке. За последние 20 лет новые форматы розничной торговли продуктами (дискаунтеры, минимаркеты, супермаркеты, гипермаркеты) достигли 70% доли рынка, практически вытеснив обычные рынки и торговлю от прилавка. В то же время падение реальных доходов населения замедляет развитие торговых сетей и становится дополнительным фактором ужесточения конкуренции. В связи с этим некоторые ритейлеры приняли решение

о слиянии, как, например, «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель», объединившиеся под названием X5 Retail Group, а также «Дикси» и «Виктория».

«Эксперт РА», Федеральная служба государственной статистики (Росстат), Infoline, СПАРК, АКИТ и Сбербанк приводят следующую статистику предпочтений российских покупателей относительно выбора типа магазина для покупки продуктов (см. рис. 1).

По данным Росстата, которые приведены на рис. 2, оборот розничной торговли неуклонно растет год от года, как в части продажи пищевых продуктов, так и непродовольственных товаров.

Информация о годовом объеме выручки крупнейших ритейлеров России была использована за последние два года, поэтому сравнение проводилось по итогам 2018-2019 гг. Так, было выявлено, что финская компания «Призма» получила самую скромную выручку – 8,3 млрд руб., что, в первую очередь, связано с количеством магазинов и регионов присутствия. При условии расширения сети у нее есть все шансы занять существенную долю рынка. Максимальный показатель получила «Пятерочка», заработав более 1 трлн руб. за 2019 г. и значительно обогнав других игроков. Если анализировать показатель чистой прибыли, то лидером стал «Магнит», заработавший в 2018 г. 33,8 млрд руб. Меньше всего получила торговая сеть «Виктория» (425 млн руб.), входящая в группу компаний «Дикси».

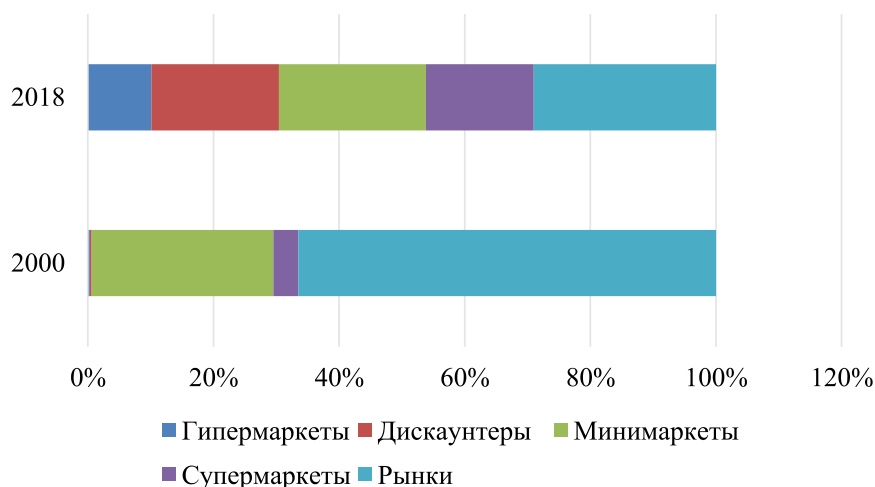


Рис. 1. Доля форматов магазинов розничной торговли на рынке в России, в% [3]



Рис. 2. Оборот розничной торговли в России за 2000-2018 гг., трлн руб. [3]

Таким образом, подтверждается соперничество между «Пятерочкой» и «Магнитом», где первая лидирует по числу магазинов и объему выручки, а второй – по объему чистой прибыли и соотношению «прибыль-выручка». Если рассматривать рынок с точки зрения торговых компаний, то безусловное первенство получает X5 Retail Group.

Что касается основных факторов средового влияния на коммуникативную поддержку бренда предприятий рынка ритейла, то к ним следует отнести следующие:

1. Стандартные потребности и запросы потребителей во всех регионах страны.
2. Культурные особенности и привычки, сформированные в период перестройки и открытия границ для иностранных товаров.
3. Новые форматы торговли, появляющиеся за границей и адаптируемые к российским реалиям.
4. Сравнительно невысокий уровень доходов у большей части населения и значительная доля продуктовых расходов в общих тратах семей.
5. Экономические кризисы, санкции, изменение курса валют и эпидемии.
6. Появление новых сегментов рынка, технологий, поставщиков и товаров.
7. Рост конкуренции среди розничных сетей.
8. Изменения законодательства и введение различных ограничений.
9. Появление новых игроков на рынке ритейла, как молодых сетей, так и зарубежных лидеров.

10. Увеличение популярности онлайн-способа приобретения товаров и продуктов, прежде всего в регионах.

11. Общее количество точек продаж ритейлера и география их расположения [3].

12. Стратегия и тактика коммуникативной поддержки бренда предприятий-конкурентов.

Результаты исследования

Российская сеть продовольственных магазинов «Пятерочка» была основана в 1999 году А.В. Рогачевым. Первый магазин сети открылся в Санкт-Петербурге. В декабре 2019 года была открыта 15-тысячная торговая точка. По последним данным у ритейлера функционирует 15 354 магазина. С 2006 года «Пятерочка» находится под управлением торговой компании X5 Retail Group [4]. Как заявляют представители компании, каждый день в России открывается не менее 5 новых магазинов торговых сетей «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель».

Очевидно, что рассматриваемое предприятие имеет многолетний опыт коммуникативной поддержки своего бренда, который адаптировался под меняющиеся рыночные условия и конкурентную деятельность других участников рынка ритейла, как новых, так и уже существовавших. Благодаря принадлежности к крупной национальной компании и достаточным финансовым средствам, выделяемым на рекламу и коммуникации, «Пятерочка» может использовать разнообразные медиаканалы и новые технологии общения с потребителями.

Торговая сеть использует для своих коммуникаций следующие инструменты: мобильное приложение; телевидение; Интернет; рекламная полиграфия; СМИ; массовые мероприятия; социальные сети.

«Пятерочка» использует в поддерживающих бренд-коммуникациях такие механики и мероприятия, как:

- празднование открытий 13-, 14-, 15-тысячного магазинов (концерт, фотозона, розыгрыш призов, скидки на товары);
- коллаборации с другими брендами (например, Ariel, YOTA, МТС, 585 GOLD, MARVEL, GoLama, Макдоналдс, OZON, Сбербанк);
- коллаборации с известными личностями;
- выпуск рекламно-информационных материалов, приуроченных к различным праздникам (Яблочный Спас, Медовый Спас, Масленица, 8 марта, День города, 23 февраля, 14 февраля);
- проведение дегустаций напитков и продуктов.

Рассматриваемый ритейлер предпочитает применять весь спектр существующих медианосителей, среди которых особо можно отметить:

- каталог собственной торговой марки (СТМ);
- сезонный промокаталог (рекламные модули);
- наружные рекламные материалы POS (виндер, баннер, стоппер, билборд, ситиборд, прессволл, роллап);
- упаковка товара с особым дизайном;
- Instagram, Facebook, ВКонтакте, Одноклассники (имиджевые посты в официальных группах ритейлера);
- оформление киосков самообслуживания 5BOX;
- открытие новых и обновление старых магазинов в новом формате;
- брендированные и подарочные пакеты;
- собственные торговые марки «Красная цена», «Global Village», «Шарлиз».

Торговое предприятие продолжает расширять перечень предлагаемых услуг, добавляя новые: сервис доставки продуктов; круглосуточная служба по работе с клиентами; услуга по приготовлению свежего кофе и сока прямо в магазине; кассы самообслуживания; Детский клуб; Барный клуб. Помимо

перечисленного «Пятерочка» поощряет покупки у своих партнеров, начисляя за это баллы на карту лояльности. К партнерам предприятия относятся Али-Экспресс, Hoff, Читай-город, ЛитРес, Спортмастер, iHerb, М.Видео, Эльдorado, Адидас, OBI, Lamoda [5].

К преимуществам следует отнести то, что торговая сеть использует несколько видов механик, которые позволяют поддерживать интерес целевой аудитории к бренду, вызывая новую волну инфоповодов в локальных и национальных СМИ. Кроме того, акционные предложения и скидки на товары в магазинах сети привлекают новых покупателей и оправдывают ожидания лояльных потребителей, тем самым укрепляя их приверженность бренду. Введение новых услуг позволяет повышать удобство взаимодействия потребителей с компанией, а также удерживать лидирующие позиции бренда на рынке по отношению к конкурентам. Сотрудничество с несколькими компаниями в области рекламы и PR способствует актуализации бренд-коммуникаций с целевыми сегментами и минимизирует риск монополии одной рекламной компании над всей рекламной деятельностью федеральной торговой сети. Создание собственного брендбука и технического руководства по оформлению нового формата магазинов указывают на постоянное стремление ритейлера к совершенствованию и четкой структуризации действий по осуществлению торговой деятельности на российском рынке розничной торговли.

Среди недостатков коммуникативной поддержки бренда «Пятерочка» можно отметить:

- 1) отсутствие среди используемых медиаканалов радио и прессы (может быть связано с падающими показателями эффективности данных каналов);
- 2) невысокий уровень доверия потребителей к СТМ «Красная цена» (объясняется низким качеством продукции и слабой политикой продвижения);
- 3) ограниченный выпуск брендированной одежды;
- 4) недостаточное информирование целевой аудитории о новой услуге по доставке товаров прямо из магазина;
- 5) недостаточное информирование о начислении дополнительных баллов за покупки в магазинах партнеров.

Предприятие выделяет на нужды маркетинга значительную долю денежных средств, что позволяет расширять набор коммуникативных инструментов и повышать эффективность самих коммуникаций. Для дальнейшего роста осведомленности и лояльности целевых сегментов компании следует обратить внимание на новые направления коммуникативной поддержки, а также на расширение функционала уже имеющихся.

Определение основных направлений предприятия в области коммуникаций необходимо начать с построения системы SMART-целей (таблица).

Далее на рис. 3 представлено дерево целей для достижения цели.

На основе системы SMART-целей и дерева целей автор работы предлага-

ет рассматривать в качестве основных альтернативных направлений повышения эффективности коммуникативной поддержки бренда «Пятерочка» следующие три: малоперспективное, реализуемое, перспективное.

1. Малоперспективное направление включает в себя большее продвижение ценностей бренда, рекламу на телевидении и сувенирную продукцию, организацию событийных акций, внедрение онлайн-чата, обновление дизайна СТМ «Красная цена».

2. Реализуемое направление включает в себя обновление внешних атрибутов бренда, внедрение этнического и прямого маркетинга, помощь в продвижении региональных брендов и реализацию новой концепции магазинов.

Система SMART-целей [6]

Критерий	Элемент цели
S – specific (конкретный)	Повысить уровень лояльности к бренду
M – measurable (измеримый)	10% целевой аудитории
A – achievable (достижимый)	Сеть лидирует по количеству открытых магазинов
R – relevant (важный)	Для увеличения чистой прибыли предприятия
T – time bound (ограниченный по времени)	За 1 год
Итоговая цель: повысить уровень лояльности к бренду «Пятерочка» на 10% среди целевой аудитории за счет продвижения в регионах присутствия, что увеличит чистую прибыль компании в течение 1 года	

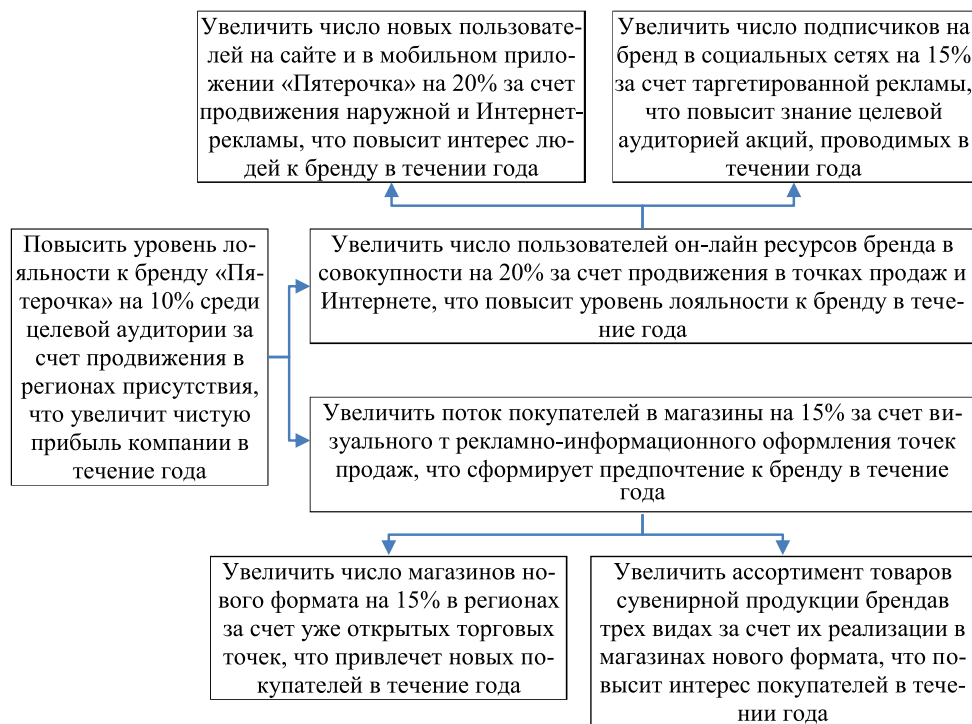


Рис. 3. Дерево целей [7]

Внешние атрибуты. Обновление логотипа и сопутствующих корпоративных знаков необходимо для поддержания интереса аудитории и предупреждения устаревания бренда. Подобные изменения уже затронули других ритейлеров-конкурентов, что вынуждает «Пятерочку» также заняться обновлением визуальной составляющей бренда.

Этнический маркетинг. Введение нового деления целевой аудитории по параметру национальной принадлежности, чтобы еще больше дифференцировать продукцию, позволяет создать новые конкурентные преимущества и укрепить приверженность покупателей к бренду. «Пятерочка» уже начала двигаться в этом направлении, используя в навигации своих магазинов второй язык для обозначения отделов и категорий товаров.

Прямой маркетинг. Ведение баз данных о потребностях, предпочтениях и особенностях поведения потребителей позволяет индивидуализировать коммуникации с ними, скорректировать рекламно-информационные материалы и найти новые способы воздействия на аудиторию. Информация собирается при помощи анализа аккаунтов бренда в социальных сетях, трафика на официальном сайте и мобильного приложения. В последнем можно реализовать выводы, полученные путем анализа базы данных, в виде специально разработанных предложений.

Помощь в продвижении региональных брендов. При открытии новых магазинов в регионах важно предоставлять возможность для местных производителей стать поставщиками продукции для ФТС «Пятерочка», тем самым предлагая потребителям приобретать те товары, к которым они уже привыкли. Таким образом, компания укрепляет позиции на новом рынке сбыта и уровень неприязни к новой сети, из-за которой могли быть закрыты небольшие местные магазины, снижается [8].

Новая концепция магазинов. Следует продолжать реконструкцию старых и строительство новых торговых точек в современном формате, который отвечает принципам устойчивого развития и изменившимся потребностям покупателей по отношению к «магазинам у дома». Первые обновленные магазины

стали появляться осенью 2019 года. Концепция, разработанная международным имиджевым агентством JDV, демонстрирует ориентацию на внутренние, скрытые потребности человека, его стремление к настоящему, свежему и вдохновляющему, что отражено во внутреннем и внешнем дизайне магазина.

3. Перспективное направление включает в себя модернизацию мобильного приложения, оптимизацию сайта компании, продвижение «5post» и повышение безопасности посетителей во время пандемии.

Мобильное приложение. Популяризация приложения среди целевых сегментов предприятия, информирование о его функционале, полезных ресурсах, индивидуальных скидках и акциях для пользователей, специальных возможностях в первую очередь положительно отражается на восприятии бренда потребителями. Кроме того, следует объединить два приложения «Пятерочки» – основное и дополнительное, в котором пользователи могут выбрать продукты и заказать их с доставкой. Вместе с тем следует организовать уведомления об акциях и дополнительных баллах за покупки с Выручай-картой, чтобы уйти от смс-рассылок, которые все больше устаревают.

Официальный сайт. SEO-оптимизация необходима для устранения ошибок на сайте «Пятерочки» и его органического продвижения в поисковых системах Яндекс и Google при введении пользователем ключевых слов в строку поиска. Проверка сайта на наличие технических ошибок выявила следующее:

- отсутствие карты сайта [9];
- нет ссылки на страницу в Instagram;
- мелкий шрифт в некоторых частях сайта;
- отсутствие сайта в новостных агрегаторах Яндекс и Google;
- увеличенное время ответа сервера 2 сек.

Продвижение «5post» [10]. Новая услуга по доставке заказов из Интернет-магазинов в торговые точки «Пятерочки» появилась совсем недавно. О сервисе пока еще знает мало людей. Чтобы популяризировать услугу, необходимо заняться ее системным продвижением. У компании есть несколько медиаканалов, которые подойдут для

этой цели. Со временем можно будет создать отдельное приложение «5post» для удобства отслеживания заказов через телефон.

Безопасность во время пандемии. По требованию государственных органов власти все торговые точки должны ввести ограничения на посещение людей, а также должны провести мероприятия по информированию населения в целях предотвращения распространения коронавируса. Торговая сеть в это время может так организовать работу, что в последствии потребители увидят, насколько компания заботится о здоровье своих покупателей, что указывает на ее клиентоориентированность и подтверждает имидж доступного магазина.

Выводы

Для реализации в общей системе поддержки бренд-коммуникаций следует выбрать третье перспективное направление (модернизация мобильного приложения, оптимизация сайта компании, продвижение «5post» и повышение безопасности посетителей во время пандемии). Данный выбор основан на сопоставлении трех рассмотренных направлений поддержки. Первое направление имеет несколько слабых сторон и пока

не рассматривается руководством предприятия как необходимое на фоне других мероприятий. Второе направление уже взято в работу, по нему департамент маркетинга и связанные с ним отделы осуществляют продвижение и внедрение вышеописанных инструментов взаимодействия с потребителями.

Кроме того, выбранное перспективное направление отвечает тенденции использования медиаканалов с широким охватом аудитории в коммуникациях сетевых ритейлеров, в особенности формата digital. Реклама на собственных площадках бренда позволит оптимизировать расходы и в то же время привлечь только целевую аудиторию. Через элементы перспективного направления наиболее удобно демонстрировать корпоративную идентификацию бренда и составляющие фирменного стиля, а также изучать и корректировать портрет потребителей. Поддержка бренда в выбранном направлении отвечает основной цели повышения лояльности покупателей, что положительно отразится на показателе чистой прибыли компании. Увеличение популярности онлайн-покупки товаров и развитие конкурентов в сфере digital можно также учесть при реализации перспективного направления.

Библиографический список

1. Что такое айдентика: что входит, этапы разработки и примеры [Электронный ресурс] / Postium. 2016-2019. Электрон. дан. Режим доступа: <https://postium.ru/chto-takoe-ajdentika>.
2. Шнорр Ж.П. Состояние и развитие торговли территории в условиях глобализации: теория, методология, практика: дис. / Ж.П. Шнорр. Новосибирск, 2014. С. 6, 13, 22, 23, 26, 27, 30.
3. Ищенко Н. 20 лет ритейла в России – от толкучек и ларьков до современных магазинов / Н. Ищенко // Ведомости. Москва, 2019. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2019/11/18/816538-20-let-riteila>.
4. Пятерочка [Электронный ресурс] / Википедия. 2020. Электрон. дан. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Пятёрочка>.
5. Партнеры [Электронный ресурс] / Пятерочка. 2012-2020. Электрон. дан. Режим доступа: <https://5ka.ru/partners/all>.
6. Цели SMART: 10 примеров + инструкция от ТОП-менеджера [Электронный ресурс] / In-scale. 2013-2020. Электрон. дан. Режим доступа: <https://in-scale.ru/blog/celi-smart>.
7. Дерево целей [Электронный ресурс] / Executive.ru. 2017. Электрон. дан. Режим доступа: https://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/Дерево_целей.
8. Бутковская Г.В., Старостин В.С., Чернова В.Ю. Перспективы повышения эффективности бренд-стратегий предприятий России // Азимут научных исследований: экономика и управление. М., 2017. № 1 (18). С. 33-37.
9. Бублий Д.А. Коммуникационные стратегии предприятий и организаций в сети Интернет: дис. / Д.А. Бублий. Тюмень, 2016. Режим доступа: https://elib.utmn.ru/jspui/bitstream/ru-tsu/11819/1/Bubliy_VKR.pdf.
10. Главная [Электронный ресурс] / 5post. 2020. Электрон. дан. Режим доступа: <https://fivepost.ru>.

УДК 338.48

Э. А. Хаирова

ГБОУ ВО РК «КИПУ имени Февзи Якубова», Симферополь,
e-mail: hairova.elnara86@mail.ru

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Ключевые слова: туризм Крыма, туристический поток, рекреационная сфера, туристические фирмы.

В статье исследовано современное состояние развития туризма в Республике Крым. Охарактеризованы факторы развития туризма в Республике Крым. Выделены наиболее популярные города – курорты Крыма. Проанализирована динамика туристического потока, географическая структура прибытия туристов в Крым. Охарактеризована структура туристского потока в Крым по странам, а также структура турпотока по видам транспорта. Определены наиболее популярные цели прибытия туристов в Крым. Охарактеризована одна из наиболее динамично развивающихся отраслей Крыма – гостиничная отрасль. Проведена оценка основных показателей деятельности туристских фирм в регионе и динамика налоговых поступлений туристско-рекреационной сферы Республики. Раскрыта сущность одного из самых перспективных видов туризма во всем мире – экотуризма. Особого внимания в регионе уделяется развитию «зеленого туризма». Определено влияние цифровых технологий на развитие сферы туризма. Выделены проблемы развития туризма и предложены мероприятия по его совершенствованию в регионе. Сделан вывод, что решение проблем развития туристической отрасли Крыма, в перспективе будет способствовать созданию конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса не только в пределах российского туристического рынка, но и на международном рынке туристических услуг.

E. A. Khairova

State Budget Educational Institution of Higher Education of the Republic of Crimea
Crimean Engineering and Pedagogical University the name of Fevzi Yakubov,
Simferopol, e-mail: hairova.elnara86@mail.ru

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF TOURISM DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF CRIMEA

Keywords: tourism of the Crimea, the tourist stream, recreation area, a travel company.

The article examines the current state of tourism development in the Republic of Crimea. The factors of tourism development in the Republic of Crimea are described. The most popular resort cities of Crimea are highlighted. The dynamics of tourist flow and geographical structure of tourist arrivals in Crimea are analyzed. The article describes the structure of tourist flow to Crimea by country, as well as the structure of tourist flow by means of transport. The most popular goals of tourists' arrival in Crimea are defined. The article describes one of the most dynamically developing industries in Crimea – the hotel industry. The assessment of the main indicators of tourist companies' activity in the region and the dynamics of tax revenues of the tourist and recreational sphere of the Republic was carried out. The essence of one of the most promising types of tourism in the world – ecotourism – is revealed. Special attention is paid to the development of «green tourism» in the region. The influence of digital technologies on the development of tourism is determined. The problems of tourism development are highlighted and measures to improve it in the region are proposed. It is concluded that the solution to the problems of development of the tourism industry in the Crimea, in the future, will contribute to the creation of a competitive tourist and recreational complex not only within the Russian tourist market, but also on the international market of tourist services.

Современное состояние развитие экономики Крымского региона в виду исторических традиций и природно-ресурсного потенциала неразрывно связано с туристско-рекреационной сферой. В этом контексте эффективное развитие туризма предполагает выделение его как самостоятельного межотраслевого

хозяйственного комплекса в Республике и определение нового вектора стратегического развития туристско-рекреационного комплекса в условиях Российской Федерации и мировых трендов в туризме.

Цель статьи: проанализировать современное состояние развития туризма

в Крыму и выделить проблемы и мероприятия по его совершенствованию в регионе.

Республика Крым имеет выгодное географическое положение, благоприятный климат, богатый рекреационный потенциал, разнообразный культурно-природный потенциал, что определяет основные направления развития туризма на полуострове. Текущее состояние Республики Крым характеризуется трансформацией всех сфер общественной жизни полуострова, вызванное сменой государственности, что потребовало от правительства постановки новых задач по развитию туристической отрасли региона.

В Республике Крым в обслуживании туристов и экскурсантов значительная роль отведена городам – курортам. К их числу относятся – Ялта, Алушта, Феодосия, Саки, Судак, Евпатория. Эти города, несмотря на то, что здесь проживает 20% населения всего полуострова, обслуживают практически 2/3 всех туристов. Города-курорты имеют мощный культурный, исторический и национально – этнографический потенциал, располагают всеми необходимыми ресурсами для познавательно – курортного туризма [1].

Динамика развития туристского рынка Крыма в целом положительна (рис. 1), не считая политико-экономические трансформации 2014 г. В 2014 году турпоток полуострова был значительно снижен относительно 2013 года, и составлял всего 3,8 млн. человек, что было связано с обострением политической обстановкой в Крымском полуострове. С 2015 по 2016 годы включительно количество прибытий увеличивалось, но в 2017 году вновь произошел спад (-4%). В этот год в Крыму отдохнуло 5,4 млн. туристов. Снижение турпотока в Крым сократился в 2017 году минимум на 20% из-за открытия Турции для российских туристов, укрепления курса рубля, аномально холодного мая и начала июня на полуострове, а также дорогих авиабилетов [5].

В 2018 году количество туристов, прибывших на территорию Крыма, впервые за шесть лет достигло и даже превысило показатели 2012 года (6,1 млн. чел) – 6,8 млн. чел. В целом, это рекордное количество туристов в Крыму за все постсоветские годы.

Главную роль в увеличении числа отдыхающих сыграли ввод в эксплуатацию Крымского моста, нового терминала Симферопольского аэропорта и развитие туристической сферы полуострова.

В 2019 году поток туристов на территорию полуострова составил 7,43 млн. человек, что на 9,3% выше, чем 2018 году. В начале 2020 года также наблюдалась положительная динамика развития туризма. За январь-февраль 2020 года в Крым прибыло 271 тыс. туристов, что превышает количество прибывших 2019 года за аналогичный период на 12%.

Наибольшее количество туристов Крыма традиционно приезжает из Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Приволжского, Уральского федеральных округов (рис. 2).

Географическая структура прибытия туристов в Крым во многом объясняется затрудненным авиасообщением со многими субъектами РФ. Недостаточное развитие транспортного обеспечения с материковой частью России создает значительные препятствия для развития туризма, однако в данном направлении достигнуты значительные результаты: открыт Крымский мост, железнодорожное сообщение, Международный аэропорт «Симферополь».

В Крым в 2019 году чаще всего туристы приезжали из стран СНГ, а также с материковой части России. По данным аналитиков сервисов онлайн бронирования, рейс Москва-Симферополь стал самым популярным российским авиамаршрутом в 2019 году.

Наибольшее число прибывших в Крым туристов-иностранцев аналитики фиксируют среди граждан Украины. Их число в 2019 году составило 1,1 млн. человек, т.е. каждый седьмой турист. Среди прибывших туристов Крыма значительную долю занимают граждане из Белоруссии (21%), Армении (16%) и Казахстана (10%) (рис. 3).

Помимо них, в список стран-лидеров вошли Израиль (6%), Эстония (4%), Азербайджана (2%). Отмечается, что Крым также посещали туристы из стран дальнего зарубежья. В рейтинг попали Италия, Германия (7%), Испания, ОАЭ, Франция, Швеция, Финляндия, Китай, США, Грузия, Латвия, Таиланд и др.

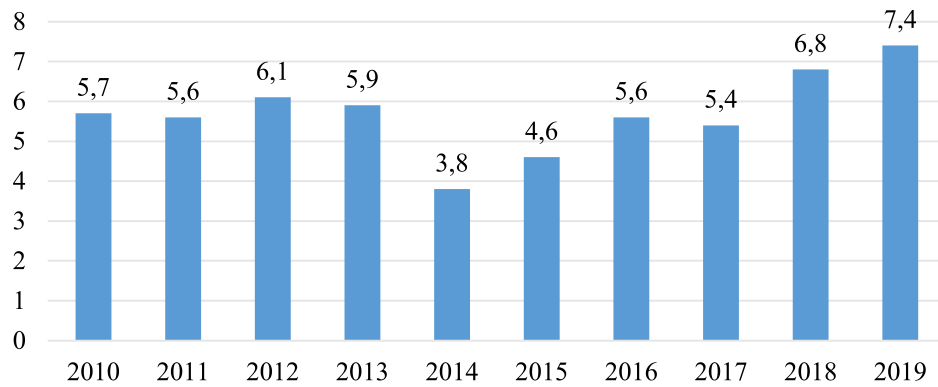


Рис. 1. Динамика туристского потока в Крым, млн. чел. *
*Составлено автором по данным [5]

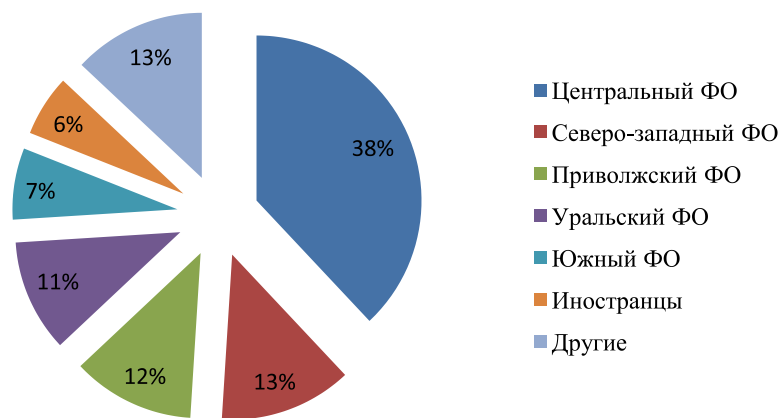


Рис. 2. География прибытий туристов в Крым [5]

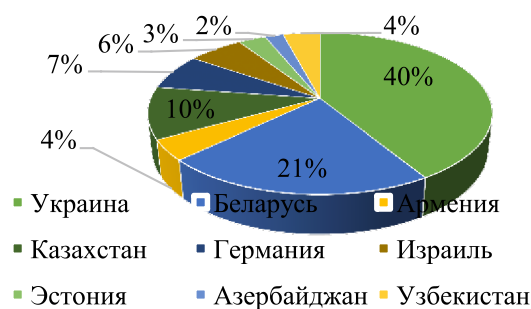


Рис. 3. Структура туристского потока в Крым по странам в 2019 году [5]

Из общего числа прибытий отдыхающих на территорию Крыма в 2019 году большую часть заняли прибытия по Крымскому мосту (57%). Поездами по открытому в конце года железнодорожному пути прибыло более 6 тысяч туристов. Значительная часть

туристов отдала предпочтение авиатранспорту, что составило 28%. В начале текущего 2020 года (январь-февраль) туристы увеличили количество прибытий по Крымскому мосту (70%). Так, на авиатранспорт пришлось 21%, посредством железнодорожного транс-

порта прибыло 6 % отдыхающих, и только 3 % туристов прибыло через государственную границу РФ.

Наиболее популярен по посещению среди туристов Южный берег Крыма. Здесь отдохнуло 48,5 % от объема количества прибывших туристов в 2019 году. На Западное побережье пришлось 24,3 %, Восточное – 14,2 %, другие регионы (г. Симферополь, Симферопольский и Бахчисарайский районы) заняли 13 % общего крымского турпотока [3].

Цели прибытия туристов в Крым имели различный характер. Треть крымских отдыхающих в 2019 году выбрали пляжный отдых и треть прибыла с целью санаторно-курортного лечения. Это свидетельствует о том, что Крым постепенно переходит в категорию круглогодичного курорта благодаря имеющемуся рекреационному потенциалу. Наличие значительного количества историко-культурных ценностей, событийных мероприятий способствовала тому, что 20 % отдыхающих прибыли с целью культурно-познавательного туризма. 16 % выбрали Крым для получения активного отдыха.

Одной из наиболее динамично развивающейся отраслей Крыма является гостиничная отрасль. С увеличением потока туристов количество средств коллективного размещения также растет. В 2018 году на территории крымского полуострова действовало 1312 единиц

коллективных средств размещения, общим номерным фондом в 64,7 тысяч номеров, в том числе 152 тыс. мест. рублей, что на 5 млн. 679 тыс.810 руб. больше, чем в 2017 году (таблица).

Согласно данным Министерства курортов и туризма Республики Крым, динамика поступления налогов за последние пять лет от туристско-рекреационной сферы имеет положительную тенденцию (рис. 4) и свидетельствует об увеличении туристического потока в Республику, а также предоставлении востребованного туристического продукта. Прямые доходы от туристской отрасли в общей сумме налогов составили 16 % и увеличились с 2014 года на 1,4 млрд. руб.

Туризм составляет 11,7 % ВРП Крыма из общего объема 430 млрд. руб. Несмотря на то, что Крым является туристской зоной, имеющей большой потенциал, туризм не является основным сектором дохода полуострова. К примеру, доля промышленности превышает и составляет 21 % от ВРП (93 млрд. в 2019 году).

В сфере курортов и туризма Республики Крым необходимо многое усовершенствовать. Эффективное взаимодействие всех видов организаций и предприятий в рамках развития межотраслевого туристского комплекса Крыма является основой создания качественного конкурентоспособного туристического продукта.

Основные показатели деятельности туристских фирм Республики Крым [5]

	2015	2016	2017	2018
Число туристских фирм, единиц	48	346	214	204
в том числе занимались:				
туроператорской деятельностью	4	10	18	16
туроператорская и турагентская	14	51	48	59
турагентской деятельностью	24	125	148	129
экскурсионной деятельностью	6	160	–	–
Число реализованных населению турпакетов, тысяч	21,6	78,1	48,3	77,5
из них гражданам России:				
по территории России	20,3	76,0	44,0	72,1
по зарубежным странам	1,3	4,9	4,0	4,6
Стоимость реализованных населению турпакетов, млн рублей	458,5	2382,7	1986,7	2557,8
из них гражданам России:				
по территории России	406,1	2174,7	1635,4	2107,2
по зарубежным странам	50,8	195,3	330,9	424,0

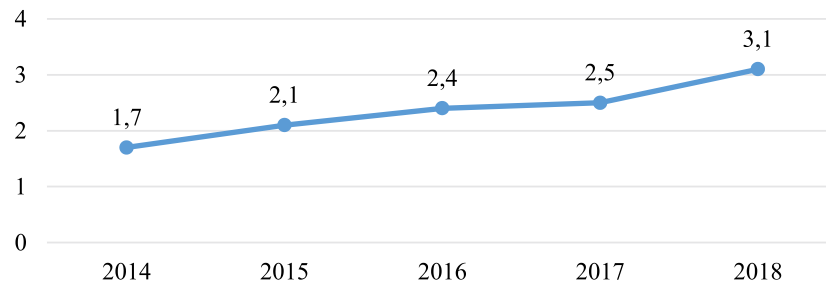


Рис. 4. Динамика налоговых поступлений туристско-рекреационной сферы Республики Крым, млрд. руб. *
*Составлено автором по данным [5]

Особого внимания в регионе уделяется развитию «зеленого туризма. Один из самых перспективных видов туризма во всем мире – экотуризм. Экотуризм способствует сохранению первозданной природы, росту занятости местного населения и направлен на развитие устойчивой экономики государства. Республика Крым располагает необходимыми природного-климатическими ресурсами и разнообразным ландшафтом для успешного развития «зеленого» туризма. Ежегодно в регионе разрабатываются новые экологические маршруты [4].

Широкое внедрение цифровых технологий способствует увеличению туристической доступности. Цифровое продвижение в сфере туризма особенно важно, ведь конечный потребитель может находиться в тысячах километрах от маршрута своего путешествия [2]. Благодаря информационным технологиям (ИТ) туристический продукт становится более индивидуальным и гибким, а также более доступным для каждого потребителя. Имея доступ к Интернет-ресурсам, можно получить необходимую информацию для туриста. Сегодня достаточно развиты системы резервирования. Данные системы предоставляют не только транспортные услуги, но также размещение в отеле, круизные поездки, информацию о местоположении, автобусное, железнодорожное и воздушное

сообщение, курсы валют, отчеты о погоде и т.д., что позволяет бронировать все основные составляющие тура.

В рамках проведенного исследования были выявлены основные проблемы развития туристической отрасли Республики Крым, для решения которых необходимо проведение следующих мероприятий:

Формирование доступной и комфортной туристской среды;

Повышение уровня качества предоставляемых туристических услуг до мировых стандартов;

Кадровое обеспечение туристической отрасли;

Развитие круглогодичных видов туризма;

Развитие санитарно-курортного комплекса в системе здравоохранения региона;

Повышение степени информированности о крымском туристическом продукте на внутреннем и международных рынках;

Улучшение эффективности системы управления в сфере туризма.

Таким образом, решение проблем развития туристической отрасли Крыма, в перспективе будет способствовать созданию конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса не только в пределах российского туристического рынка, но и на международном рынке туристических услуг.

Библиографический список

1. Гук О.А., Буркальцева Д.Д. Развитие туристической индустрии Республики Крым // Сервис в России и за рубежом. 2019. № 2 (84). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-turisticheskoy-industrii-respubliki-krym> (дата обращения: 12.08.2020).

2. Дусенко С.В. Туризм как показатель качества жизни россиян в период кризиса. Туризм и гостеприимство // Научно-практический журнал. 2016. № 2. С. 3-7.
3. Побирченко В.В., Шутаева Е.А. Конкурентоспособность России на мировом рынке туристских услуг // Сервис в России и за рубежом. 2019. № 3 (85). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-rossii-na-mirovom-rynke-turistskih-uslug>.
4. Хаирова Э.А. Развитие международного туризма в Российской Федерации // Приоритетные направления и проблемы развития внутреннего и международного туризма в России. 2018. С. 105-110.
5. Управление Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю (Крымстат). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://crimea.gks.ru> (дата обращения: 12.08.2020).

УДК 338.3

С. Н. Яшин

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
Нижний Новгород, e-mail: jashinsn@yandex.ru

О. С. Боронин

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
Нижний Новгород

Е. Н. Лапшина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
Нижний Новгород, e-mail: nngu-fox@mail.ru

МЕТОД ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: Инновационная деятельность, экономическое состояние, инновационное развитие, интегрированная оценка.

В статье представлен метод интегрированной оценки экономического состояния и уровня инновационного развития предприятия, направленный на совершенствование уже существующих подходов к оценке инновационной деятельности организаций. Разработана система комплексной оценки уровня инновационного развития предприятия. Предложен специальный алгоритм, позволяющий использовать на практике методы, предлагаемые в рамках данного исследования.

S. N. Yashin

Nizhny Novgorod State University N.I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod,
e-mail: jashinsn@yandex.ru

O. S. Boronin

Nizhny Novgorod State University N.I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod

E. N. Lapshina

Nizhny Novgorod State University N.I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod,
e-mail: Nizhny Novgorod, nngu-fox@mail.ru

THE METHOD OF INTEGRATED ASSESSMENT OF THE LEVEL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Keywords: Innovation, economic conditions, the development of innovative, integrated assessment.

The article presents a method for integrated assessment of economic conditions and the level of innovative development, aimed at improving the current approaches to the evaluation of innovation organizations. A system of integrated assessment the level of innovative development. Proposed a special algorithm to use in practice the methods proposed in this study.

Экономический анализ инновационной деятельности предприятия занимает всё более значимое место в организации как бизнеса в целом, так и, особенно, обоснования управленческих решений, составления планов и прогнозов, отслеживания тенденций развития рынка и отдельного предприятия, а также в выставления объективной оценки результатов деятельности.

Принятию управленческого решения, ориентирующего предприятие на инновационную деятельность, неизбежно предшествует экономический анализ, проводимый для установления, либо опровержения потребности в инновациях на конкретном этапе деятельности предприятия, а также оценки готовности к инновациям и перспективе эффективности инновационной деятель-

ности в целом. Речь идет о так называемом инновационном анализе, новом понятии, означающем приемы и методы составления системы качественных и количественных показателей, критериев, а также методов, используемых при оценке потребности, возможности и целесообразности разработки и внедрения инноваций в деятельности конкретного предприятия [1].

Место инновационного анализа в уже сложившейся системе экономического анализа на данный момент четко не определено, так что, нередко его применяют в рамках инвестиционного анализа [2]. Для менеджмента предприятия важно чтобы инновационный анализ был частью либо шел согласовано с экономическим анализом, включая оценку группы показателей по методикам, позволяющим выявлять эффективность инновационной деятельности [3]. Таким образом, инновационный анализ фактически есть составная часть экономического анализа. В связи с этим, оценка инновационного развития предприятия сегодня занимает ключевые позиции в комплексном экономическом анализе. Система оценки инновационной деятельности ориентирована на объективный результат, способный дать релевантную информацию для корректировки управления совокупностью инновационных процессов, обеспечить рациональное использование ресурсов [4].

Инновационный анализ требует оптимального набора показателей, а также собственную методику, а для формулировки методики инновационного анализа следует воспользоваться теорией экономического анализа.

По временному критерию принято выделять перспективный и ретроспективный экономический анализ. Первый проводится до начала хозяйственных операций, их обосновывает в части принятия управленческих решений, построения планов, составления прогнозов, выявления рисков и т.п. Второй тип анализа проводится уже по последствиям и итогам хозяйственных операций и дает возможность анализировать тенденции выполнения или невыполнения планов, более или менее объективно диагностировать и оценивать результаты инновационной деятельности предприятия.

Оба типа анализа тесно взаимосвязаны, так как в основе перспективного анализа неизбежно лежит ретроспективный, без которого нельзя адекватно обосновать управленческие решения, основанные на учете имеющихся тенденций, проблемных мест.

Ретроспективный анализ делится на оперативный и итоговый. Первый проводится по итогам операций, а также непредвиденных изменений ситуации, для экспресс оценки наступивших и текущих изменений, относительно заданных значений, параметров, выявления недостатков, а особенно – их причин, своевременного принятия мер по их ликвидации.

Итоговый анализ проводится за отчетный период (как правило, это месяц, квартал или год) на основе и с использованием официальных отчетов и бухгалтерского учета. Преимущество такого анализа в комплексной оценке инновационной деятельности за оцениваемый период, что дает возможность полно и объективно исследовать объект оценки.

Таким образом, оценку инновационного развития предприятия целесообразно вести на базе итогового ретроспективного анализа, позволяющего комплексно исследовать инновационную деятельность предприятия, оперативно выявив недостатки, достижения, общие результаты деятельности за соответствующие периоды времени.

Результат ретроспективного анализа инновационной деятельности предприятия, как правило, становится отправной точкой и информационной базой перспективного анализа, включающего параметры и варианты стратегии дальнейшего развития.

Для определения уровня инновационного развития конкретного предприятия целесообразно вести ретроспективный анализ по показателям, на базе годовой официальной финансовой отчетности. Также с применением весовых коэффициентов может быть рассчитан интегральный показатель инновационного развития предприятия.

Такой анализ дает возможность дать исчерпывающую характеристику исследуемого процесса в определенный временной промежуток, а также в динамике, выявить тенденции, определявшие изучаемую ситуацию. На этом основа-

нии уже можно начинать перспективный анализ, выявляющий дополнительные резервы инновационного развития, помогающий в выборе его адекватной стратегии.

Для проведения комплексного анализа инновационного развития предлагаем обозначить хронологические рамки анализируемого периода, при этом период сопоставления для предприятий разных отраслей может значительно отличаться. На практике, анализ проводится в среднесрочной ретроспективе, т.е. за пять лет (табл. 1), что не исключает и более глубокие исследования.

Для дальнейшего расчета интегрального показателя инновационного разви-

тия предприятия требуется назначить весовые коэффициенты, соответствующие важности и степени влияния каждого показателя на итоговый показатель.

Весовые коэффициенты назначаются по-разному. В литературе предложено три пути: экспертный, эмпирический (расчетный), «доктринальный», т.е. на основе анализа литературы (табл. 2). Приведем методику, предложенную в работе А.А. Чулок, где даны весовые коэффициенты различных инновационных индикаторов [5], использовавшихся в различных национальных и международных эмпирических исследованиях, по, более чем 17 тыс. компаний шести стран.

Таблица 1

Среднеотраслевые периоды оценки инновационного развития

Отрасли экономики	Минимальные рекомендованные периоды оценки
ТЭК	
Генерация и передача энергии	От 3 до 5 лет
Транспорт	От года до 3 лет
Металлургия	От 5 до 8 лет
Химический синтез	От 3 до 5 лет
Металлообработка	От 5 до 10 лет
Лёгкая промышленность	От года до трех лет
Информационно-коммуникационные технологии	Ежегодно
Сервисная деятельность	От года до трех лет
Рекламная деятельность	От 3 до 5 лет

Таблица 2

Результаты анализа весовых коэффициентов инновационных индикаторов

Параметры исследования	Весовой коэффициент	Репрезентативность		
		Выборка обследованных субъектов рынка	Локация	Периоды исследования
Затраты на НИР и ОКР	0,3-0,4	4165	Франция	1990
	0,5-0,6	3190	Швеция	1996-1998
	0,41	5729	Канада	1993
	0,09-0,26	182	Франция	1970-1972
	0,27-0,41		Япония, США	1990
	0,1-0,3	1062 1315 746	Финляндия, Норвегия, Швеция	1988-1999
Расходы на патенты	0,05-0,23	5729	Канада	1993
	0,09-0,13		Франция	1986-1990
Расходы на инновации, кроме НИР и ОКР	0,327		Россия	
Реализация полностью инновационных продуктов	0,2-0,4		Евросоюз	1997
	0,137-0,277	746	Швеция	1999
	0,1		Франция	1986-1990

Определившись с показателями и методом оценки инновационного развития предприятия, следует перейти к определению этапов расчетов интегрального показателя инновационного развития.

На основе инновационного отдела предприятия или отдела развития (допустима и временная творческая группа) ведется мониторинг и сбор данных с учётом отраслевой специфики предприятия, основной сферы его деятельности и особенностей производства, разрабатывается управленческое решение о сроках анализа деятельности предприятия. Обычно это от года до пяти лет, однако, не исключено и углубление периода.

В соответствии с определенным периодом оценки далее проводятся по годовые сбор и обработка документации по годовым и квартальным отчетам, а также финансовая отчетность предприятия, куда входят: форма № 1 (бухгалтерский баланс); форма № 2 (отчет о прибылях и убытках/отчет о финансовых результатах); форма № 3 (отчет об изменениях капитала); форма № 4 (отчет о движении денежных средств); форма № 5 (изложение/пояснение к бухгалтерскому балансу).

Далее на базе полученной информации производится расчет группы показателей: сотрудники, занятые НИОКР; внедрение новой техники; выпуск новой продукции; ресурсная обеспеченность для НИОКР; наличие интеллектуальной собственности; инвестиции в инновации.

Далее, на следующем этапе производится расчет среднего значения каждого показателя по следующей формуле:

$$I_i = \frac{I_{i1} + I_{i2} + \dots + I_{in}}{t},$$

где I_i – среднее значение i -го показателя за t лет; I_{in} значение i -го показателя за t -ый год; t – анализируемый период.

Принимая во внимание, что анализируемые показатели имеют разноразмерны, они приводятся к безразмерному виду, т.е. общему интервалу измерения на базе нормирования, которое проводится по максимизируемому показателю, что дает возможность получить значения одной размерности на отрезке 0 – 1. Этот метод относительно прост, а нормированные показатели могут использоваться для получения интегрального показателя, что позволяет не ис-

пользовать прочие методы, так как, таким образом, худшие значения будут = 0, что не позволит их учесть при формировании совокупного показателя [6].

Нормированный показатель определяем как отношение рассчитанного абсолютного среднего значения i -го показателя к лучшему абсолютному среднему значению этого показателя в анализируемой группе предприятий.

Далее, соответствующим показателям экспертным путем назначаются весовые коэффициенты, определенные по отраслевому признаку или по оценкам внешних экспертов. Для обеспечения объективности могут быть использованы данные табл. 3. Сумма весовых коэффициентов по группе показателей должна быть равна единице.

Метод расчета интегрированной оценки уровня инновационного развития предприятия рекламной сферы заключается в проведении анализа стандартизированных нормативных индикаторов, позволяя обосновать направления управленческих воздействий в его инновационной деятельности.

Для расчета интегрального индикатора инновационного развития были сформулированы весовые коэффициенты экспертной группой, состоящей из представителей промышленных предприятий, Министерства Промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области и Института экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского (табл. 3).

Основные составляющие интегральной оценки отразим в виде выражения:

$$\text{ИОУИР}(t) =$$

$$= \{I_{1n} + I_{2n} + I_{3n} + I_{4n} + I_{5n} + I_{6n}\}(t),$$

где $\text{ИОУИР}(t)$ – интегральная оценка уровня инновационного развития за период t ; $I_{1n} - I_{6n}$ – нормированные индикаторы инновационного развития (из табл. 3).

Тогда интегральная оценка уровня инновационного развития предприятия рассчитывается по формуле:

$$\text{ИОУИР}(t) = \sum_{i=1}^6 W_i * I_{in},$$

где $\text{ИОУИР}(t)$ – интегральная оценка уровня инновационного развития ана-

лизируемого предприятия; W_i – весовость i -го индикатора в общей сумме; I_{in} – нормированное значение i -го индикатора.

Данный метод позволяет оценить изменения исследовательского ресурсного, экономического и социального видов эффекта от реализации предприятием инновационной деятельности, определить уровень инновационного развития предприятия, провести конкурентный анализ и выявить направления, на которых следует акцентировать внимание руководству для улучшения результатов инновационной деятельности.

Основу предложенного метода составляют выявленные пороговые значения, позволяющие оценить достигнутые предприятием рекламной сферы резуль-

таты на основе интегрированной оценки инновационного развития и определить эффективность применяемой стратегии. В результате проведенных расчетов для российских предприятий рекламной сферы были получены пороговые значения уровня инновационного развития. Если $ИОУИР \geq 0,5$ – предприятие обладает высоким уровнем инновационного развития, $0,3 \leq ИОУИР < 0,5$ – предприятие со средним уровнем, если $ИОУИР < 0,3$ – предприятие имеет низкий уровень инновационного развития.

В результате была предложена табл. 4. Для обоснования управленческого решения по инициализации инновационной деятельности в работе предложена интегрированная оценка уровня инновационного развития предприятия.

Таблица 3

Весовые коэффициенты индикаторов $I_1 - I_6$ в общей доле интегральной оценки инновационного развития

Обозначение	Показатель	Весовые коэффициенты
I_1	Персонал, занятый исследованиями и разработками	0,12
I_2	Освоение нового оборудования	0,16
I_3	Освоение новой продукции	0,18
I_4	Материальные ресурсы, предназначенные для разработок	0,09
I_5	Обеспеченность интеллектуальной собственностью	0,12
I_6	Инвестиции в инновационные проекты	0,33
Сумма		1

Таблица 4

Интегрированная оценка уровня инновационного развития предприятия

Группа		
1	2	3
Значение показателя		
$ИОУИР < 0,3$	$0,3 \leq ИОУИР < 0,5$	$ИОУИР \geq 0,5$
Слабое инновационное развитие 1. Небольшая часть сотрудников занимаются НИОКР. 2. Ввод новых технологий и оборудования на среднем уровне. 3. Доля освоения новой продукции и расходов на неё ресурсов незначительна. 4. Слабая обеспеченность интеллектуальной собственностью 5. Крайне слабое финансирование ИП ¹³⁶	Предприятие со средним уровнем инновационного развития 1. Небольшая часть сотрудников занимаются НИОКР. 2. Ввод новых технологий и оборудования на высоком уровне. 3. Доля освоения новой продукции и расходов на неё ресурсов незначительна. 4. Предприятие обеспечено объектами интеллектуальной собственности. 5. Умеренное финансирование ИП	Предприятие с устойчиво высоким уровнем инновационного развития 1. Небольшая часть сотрудников занимаются НИОКР. 2. Ввод новых технологий и оборудования на высоком уровне. 3. Доля освоения новой продукции и расходов на неё ресурсов на среднем уровне. 4. Высокая обеспеченность интеллектуальной собственностью (реализация своих патентов и лицензий). 6. Активное инвестирование в инновации.

Окончание табл. 4

1	2	3
Рекомендации		
Инициировать инновационную деятельность: рационально использовать ресурсы, повысить отдачу персонала, обновить техническую основу производства, заняться НИОКР, модернизировать выпускаемые продукты и применяемые технологии, разработать новые, обеспечить объектами интеллектуальной собственности, инвестировать в ИП	Эффективно использовать ресурсы, повысить отдачу персонала, обновить технологическую базу производства, развивать новые производственные мощности, инициировать инновационные проекты. Создать, освоить и использовать новые продукты и процессы, накапливать объекты интеллектуальной собственности, совершенствовать методы управления.	Мотивировать сотрудников, наращивать информационный потенциал, модернизировать выпускаемые продукты и применяемые технологии, стимулировать разработку новых продуктов, совершенствовать процессы, поддерживать конкурентные преимущества, особенно, инновационных продуктов на всех рынках, при обеспечении социальных и экологических ориентиров.

На базе оценки интегрального показателя инновационного развития предприятия характеризовать предприятие по предложенной системе оценки (табл. 4).

Таким образом, предложенный метод оценки инновационного развития предприятия, позволяет определять рейтинг данного предприятия в отраслевой группе компаний по достигнутому ими уровню инновационного развития. Кроме того, этот метод позволяет характеризовать текущее состояние и вносить предложения по развитию и поддержанию инновационной деятельности.

Таким образом, нами предложены параметры расчета показателей объективизации оценки инновационного развития предприятий. Также на базе

предложенного метода можно вести комплексную экспертизу результатов реализации инновационной деятельности с учетом внешних и внутренних эффектов, а именно: научного, технологического, материально-ресурсного, экономического, финансового, экологического и социального.

Кроме того, в параграф 6 предложен метод интегральной оценки уровня инновационного развития предприятия, применимый и к компании, работающей в сегменте рынка рекламы. Метод базируется на ретроспективном анализе стандартизированных группируемых нормированных показателей и дает возможность объективно и уверенно обосновать принятие управленческого решения в сфере инноваций.

Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 19-010-00932.

Библиографический список

1. Яшин С.Н., Солдатова Ю.С. Совершенствование и практическая апробация методики оценки экономического состояния и уровня инновационного развития предприятия // «Финансы и кредит». 2013. № 12. С. 39–47.
2. Кузьминых, Н.А. Управление инновационным развитием промышленного сектора экономики: дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05. Уфа, 2007. С. 153.
3. Котова Т.В., Черкасова Г.Г. Инновационный анализ: особенности формирования информационной базы // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. 2010. № 2. С. 235.
4. Камалов Р.К. Оценка уровня развития инновационной деятельности промышленного предприятия // Экономика и управление. 2010. № 3. С. 60; Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э.И. Крылова, В.М. Власова, И.В. Журавкова. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 349.
5. Чулок А.А. Анализ показателей эффективности инноваций на микро и макроуровне // Инновационная экономика. 2004. № 5. С. 27–35.

6. Яшин С.Н., Солдатова Ю.С. Формирование интегральной оценки инновационного развития предприятия // «Финансы и кредит». 2013. № 40. С. 34–39.
7. Захарова Ю.В., Лапшина Е.Н., Мишина Ю.А. Инновационное развитие региона: проблемы и перспективы (на примере Нижегородской области) // Сборник научных статей IV Всероссийского научно-практического семинара «Актуальные проблемы управления» (30 сентября 2017 г). 2017. С. 18–22.
8. Захарова Ю.В., Купцов А.В., Кулыгина Е.Н. Анализ реализации инновационной деятельности в Нижегородской области // Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 188–190.
9. Яшин С.Н. Кулыгина Е.Н. Некоторые аспекты государственного регулирования развития инновационного процесса производственных предприятий Нижегородского региона // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 1(05). С. 84–89.
10. Ширяева Ю.С., Кулыгина Е.Н. Проблема коррупции в продвижении инновационных разработок на промышленных предприятиях // Организационно-управленческие механизмы антикоррупционной деятельности: (российский и зарубежный опыт): сборник тезисов, докладов и статей международной межвузовской конференции. 2 декабря 2014 г. М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ имени Г.В. Плеханова», 2014. С. 266–267.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 340.15

С. И. Голубев

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань,
e-mail: S.Golubev16@rambler.ru

**НАРУШЕНИЕ ВЕТЕРИНАРНЫХ ПРАВИЛ, ПРАВИЛ,
УСТАНОВЛЕННЫХ ДЛЯ БОРЬБЫ С БОЛЕЗНЯМИ
И ВРЕДИТЕЛЯМИ РАСТЕНИЙ, А ТАКЖЕ ПРАВИЛ ОХРАНЫ
ВОДНЫХ БИОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ:
ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДМЕТА ПОСЯГАТЕЛЬНОСТИ**

Ключевые слова: экологические преступления, ветеринарные правила, предмет преступления, болезнь, вредители растений, водные биологические ресурсы, окружающая среда, негативное воздействие, древесина, лесные ресурсы.

Анализ статистических данных регистрируемых экологических преступлений показывающих явную диспропорцию между реальным положением дел в сфере экологии и противодействием данным преступлениям. В статье анализируются наиболее часто встречающиеся в литературе позиции относительно определения предмета посягательства при нарушении ветеринарных правил, правил, установленных для борьбы с болезнями и вредителями растений, а также правил охраны водных биологических ресурсов предусмотренного ст. 249 УК РФ, а также при нарушении правил охраны водных биологических ресурсов ст. 257 УК РФ. В ходе исследования автором, высказано мнение о недостаточном основании для выделения предмета преступления, основанное на законодательном описании самого состава преступления предусматривающего уголовную ответственность за нарушение ветеринарных правил, правил, установленных для борьбы с болезнями и вредителями растений, а также правил охраны водных биологических ресурсов ст. 249 УК РФ. Данное научное исследование, позволило сделать вывод о том, что правила, установленные для борьбы с болезнями и вредителями растений, одновременно направлены и на защиту продукции растительного происхождения, а также лесных ресурсов. При рассмотрении позиций авторов о наличии предмета преступления в виде различных растений в составе, предусмотренном ч. 2 ст. 249 УК РФ, сделан вывод о недостаточной обоснованности данных подходов. Важным моментом является рассмотрение вопроса касающегося определения предмета посягательства за нарушение правил охраны водных биологических ресурсов ст. 257 УК РФ, с учетом точек зрения преобладающих в литературе, которые в целом определяют его одинаково и признают им водные биологические ресурсы.

S. I. Golubev

Kazan (Volga region) Federal University, Kazan, e-mail: S.Golubev16@rambler.ru

**VIOLATION OF VETERINARY RULES, RULES ESTABLISHED
TO CONTROL PLANT DISEASES AND PESTS, AS WELL AS RULES
FOR THE PROTECTION OF AQUATIC BIOLOGICAL RESOURCES:
QUESTIONS OF DETERMINING THE SUBJECT OF ENCROACHMENT**

Keywords: environmental crimes, veterinary rules, subject of crime, diseases, plant pests, aquatic biological resources, environment, negative impact, wood, forest resources.

The article analyzes the most common positions in the literature regarding the subject of the crime, namely violations of veterinary rules, rules established for the control of diseases and pests of plants, as well as rules for the protection of water biological resources under article 249 of the criminal code of the Russian Federation. The study author suggested that there is insufficient basis for the allocation of the object specified crime, based on the legislative description of the offence involving a criminal from liability for violation of veterinary rules, the rules established for struggle against illnesses and wreckers of plants, and also rules of protection of water biological resources, article 249 of the criminal code. This scientific research led to the conclusion that the rules established for the control of plant diseases and pests are simultaneously aimed at protecting plant products, as well as forest resources. Taking into account the above, when considering the authors' positions on the presence of the subject of the crime in the form of various plants in the composition provided for in part 2 of article 249 of the criminal code of the Russian Federation, it can also not be considered justified. An important point is to consider the issue of determining the subject of a crime that provides for criminal liability for violating the rules for the protection of aquatic biological resources, article 257 of the criminal code of the Russian Federation, taking into account the points of view prevailing in the literature, which generally define it equally and recognize it as aquatic biological resources.

Введение

Актуальность – подкреплена введением экологической безопасности в концепцию Национальной безопасности РФ, что в свою очередь усиливает внимание к преступным посягательствам на окружающую среду. В данной ситуации представляется актуальным рассмотрение вопросов определения предмета преступлений посягающих как на экологическую безопасность окружающей среды ст. 249 УК РФ так и на экологическую безопасность компонента окружающей среды ст. 257 УК РФ.

Изученность проблемы – экологические преступления традиционно представляются сложными для правоприменения в России и за рубежом. Видные ученые отечественного уголовного права традиционно рассматривают данную группу преступлений как единую, что обусловлено объектом уголовно-правовой охраны – окружающей природной среды и ее компонентов. Все преступления, объединенные в гл. 26 УК РФ, с учетом их особенностей нарушают какую-то сторону (аспект, элемент) экологической безопасности, причиняют вред безопасности окружающей природной среды в целом или ее отдельным компонентам (поверхностные или подземные воды, источники питьевого водоснабжения; атмосферный воздух; морская среда; земля; недра; водные биологические ресурсы; дикие звери и птицы; лесные насаждения).

Целесообразность разработки темы – необходимо отметить, что наибольшее распространение в отечественном уголовном праве получила точка зрения рассматривающая экологические преступления в качестве составной части посягательств на общественную безопасность, что в свою очередь направляет ученых определять объектом посягательства таких общественно опасных деяний экологическую безопасность.

Научная новизна определена выводом, касающимся вопроса определения и выделения предмета в составах рассматриваемых преступлений, а именно ст. 249 УК РФ и с. 257 УК РФ.

Цель и задачи исследования

Рассмотрев составы экологических преступлений, предусмотренных

ст. 249 и 257 УК РФ, рассмотреть вопросы определения предмета посягательств, сделать заключение о содержании в качестве обязательного признака предмета преступления, при нарушении правил охраны водных биологических ресурсов.

Теоретическая и практическая значимость – состоит в комплексном осмыслении подходов к определению предмета и выделению предмета посягательства как обязательного признака в ст. 249 и 257 УК РФ, а также формулировании научных положений, направленных на устранение разногласий по данным вопросам, позволяющих обогатить уголовно-правовую науку, расширить сферу дальнейших теоретических изысканий и их реализации в практическую деятельность.

Методология

Общеметодологическую основу исследования составили базовые положения диалектического метода познания явлений. Кроме того, использовалась совокупность методов познания социально-правовой действительности, позволяющих комплексно изучить основные направления и особенности теории и практики, качественные изменения, происходящие в процессе развития изучаемых явлений: общенаучные (сравнение, анализ, синтез, индукция, дедукция), а также частнонаучные методы (формально-логический, системно-структурный).

Результаты

Характеризуя состав преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 249 УК РФ, О.Л. Дубовик отмечает: «Для установления предмета преступления ... необходимо определить, что:

а) посягательство совершено на один из видов животного (а не растительно-го) мира;

б) посягательство направлено на здоровье животных;

в) здоровье животных охраняется правилами, в том числе препятствующими распространению болезней – эпизоотий» [1]. Исходя из этого автор в качестве рассматриваемого предмета признает любой вид животного мира.

Э.Н. Жевлаков также считает предметом домашних или диких животных [2, 3].

А.В. Наумов и Н.А. Лопашенко в качестве такового признают ветеринарные правила[4]. Помимо того, что уже говорилось о научной несостоятельности подобной позиции, подчеркнем и непоследовательность авторов: считая правила предметом преступления, они в то же время относят их к сущности деяния, указанного в ст. 249 УК РФ. Получается странная конструкция механизма причинения вреда объекту: нарушение правил в этом случае должно воздействовать на сами же правила, чего не может быть по определению.

Однако основная проблема применительно к рассматриваемому составу преступления заключается не в различных подходах к характеристике его предмета, а вообще в обоснованности его выделения. Многие авторы не упоминают его при анализе преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 249 УК РФ.

По нашему мнению, законодательное описание состава преступления не дает основания для выделения предмета указанного преступления. Об этом, в частности, свидетельствует текст уголовного закона. В ч. 1 ст. 249 УК РФ сказано: «Нарушение ветеринарных правил, повлекшее по неосторожности распространение эпизоотий или иные тяжкие последствия...». Таким образом, по приведенной формулировке уголовно-правовой нормы невозможно определить рассматриваемое обстоятельство: обязательными признаками названы деяние, его характер и последствия преступления. Все остальные же признаки являются факультативными.

Позиция авторов, выделяющих предмет преступления при нарушении ветеринарных правил, необоснованна не только по формальным причинам, но и неверна по сути, хотя в литературе и встречается утверждение, согласно которому «...закон не обозначает предмет преступления, но такой в данном составе имеется – это дикие и домашние животные» [5].

Подобного рода ошибки могут быть обусловлены неверным толкованием ветеринарных правил, являющихся нормативными правовыми актами в области ветеринарии, т.е. в сфере научных знаний и практической деятельности, направленных на предупреж-

дение болезней животных и лечение, выпуск полноценных и безопасных в ветеринарном отношении продуктов животноводства и защиту населения от болезней, общих для человека и животных [6, 7]. Из законодательного определения ветеринарии явствует, что охватываемая ею сфера не ограничивается профилактикой заболеваний животных и их лечением. Еще с большей очевидностью это вытекает из легальной характеристики сути ветеринарных правил. В ст. 2.1 Закона РФ «О ветеринарии» они представлены как нормативные правовые акты, содержащих обязательные для исполнения физическими и юридическими лицами требования:

1) при осуществлении профилактических, диагностических, лечебных, ограничительных и иных мероприятий, установлении и отмене на территории Российской Федерации карантина и иных ограничений, направленных на предотвращение распространения и ликвидацию очагов заразных и иных болезней животных;

2) при оформлении ветеринарных сопроводительных документов, назначении и проведении ветеринарно-санитарной экспертизы, осуществлении мероприятий по обеспечению ветеринарной безопасности в отношении уловов водных биологических ресурсов и произведенной из них продукции;

3) идентификации и учете животных;

4) проведении регионализации, эпизоотического зонирования, определении зоосанитарного статуса;

5) разведении, выращивании, содержании, перемещении (в том числе перевозке и перегоне), обороте и убойе животных;

6) производстве, перемещении, хранении и (или) обороте кормов и кормовых добавок для животных;

7) при перемещении, хранении, переработке, утилизации биологических отходов (трупов животных и птиц, абортированных и мертворожденных плодов, ветеринарных конфискатов, других отходов, непригодных в пищу людям и на корм животным);

8) к характеру, форме, содержанию и предоставлению информации по этим видам деятельности.

Данные правила конкретизированы в ряде других законов и подзаконных актов, среди которых можно выделить:

Федеральный закон от 27 декабря 2018 г. № 498-ФЗ (в ред. 27 декабря 2019 г.) «Об ответственном обращении с животными и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [8,9];

Ветеринарно-санитарные правила сбора, утилизации и уничтожения биологических отходов, утвержденные приказом Минсельхозпрода РФ от 4 декабря 1995 г. № 13-7-2/469 (в ред. от 16 августа 2007 г.) [10];

Ветеринарные правила ввоза (вывоза) на территорию Российской Федерации, переработки, хранения, перевозки, реализации продуктов промысла животных и продуктов их первичной переработки, не подвергшихся промышленной или тепловой обработке, утвержденные приказом Минсельхоза России от 6 октября 2008 г. № 453 [11], и др.

Таким образом, нет ни формальных, ни фактических оснований для выделения предмета преступления вообще и сведения его к животным (домашним или диким) в частности. В нормативных актах упоминаются уловы рыбы. В этом случае с таким же успехом можно было бы говорить о наличии в данном составе преступления потерпевшего как признака объекта, поскольку некоторые болезни являются общими как для животных, так и для людей.

В ч. 2 ст. 249 УК РФ говорится о нарушении правил, установленных для борьбы с болезнями и вредителями растений, повлекших по неосторожности тяжкие последствия. Все проблемы, которые обозначились при определении предмета предыдущего преступления, имеют место применительно и к данному признаку и рассматриваемого преступления. В литературе вырисовался по этому вопросу следующий спектр мнений: предметом преступления следует признавать «растительность всякого рода: лесные насаждения, посевы, сады, огородная растительность, травы, кустарники и т.д. (Э.Н. Жевлаков); «признаваемые естественными природные свойства растений, которые охраняются правилами и могут быть нарушены в результате болезни или под воздействием

вредителей растений» (О.Л. Дубовик); растения (Л.Г. Овсепян); правила для борьбы с болезнями и вредителями растений (Н.А. Лопашенко) и др. Ни одно из них нельзя признать обоснованным. Не останавливаясь на этот раз на последней точке зрения, попытаемся определить свою позицию в отношении других подходов к установлению предмета преступления. При этом предварительно заметим, что рассматриваемая уголовно-правовая норма по своей конструкции аналогична норме, отраженной в ч. 1 ст. 249 УК РФ. Следовательно, закон не содержит указаний на данный признак состава преступления, он не является обязательным.

Фактическая сторона дела также иная, чем утверждают указанные и некоторые другие авторы. Вначале обратим внимание на нарушение логического ряда в характеристике предмета в интерпретации Э.Н. Жевлакова. С точки зрения русского языка, сад – это участок земли, засаженный деревьями, кустами, цветами; помещение в доме, здании (зимний сад) и т.д. [12], поэтому включать его в перечень растений неправомерно.

Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 206-ФЗ (в ред. от 23 апреля 2018 г.) «О карантине растений» [13, 14] закрепляет понятие карантина, который определяется как правовой режим, предусматривающий систему мер по охране растений и продукции растительного происхождения от карантинных объектов, т.е. от вредных организмов, отсутствующих или ограниченно распространенных на территории Российской Федерации [15]. Их перечень утвержден Минсельхозом России [16]. Таким образом, указанный закон выделяет как растения, так и продукцию растительного происхождения.

Болезнь растений (инфекционных, проблем недостатка или излишков питания, внешних условий по свету, ветру или влаге) – это процесс, который влечет нарушение функций (фотосинтеза, тока воды, питательных веществ и т.д.), строения организма и вызывает преждевременную гибель растения или поражения отдельных его органов [17]. Вредители растений – это живые организмы, которые оказывают вредоносное

воздействие на них или питаются ими. Выделяются: 1) монофаги – употребляют в пищу определенный вид растений; 2) олигофаги – предпочитают несколько видов растений, состоящих в родстве; 3) полифаги – питаются рядом различных культур.

Защита лесов от вредных организмов также осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О карантине растений». При этом под вредными организмами понимаются жизнеспособные растения любых видов, сортов или биологических типов, животных или болезнетворных организмов любых видов и биологических типов, которые способны нанести вред лесам и лесным ресурсам. Последние включают в себя запасы древесины, плоды, ягоды, грибы, лекарства, растения, а также кормовые и охотничье-промысловые ресурсы. Согласно ст. 11 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 209-ФЗ (в ред. от 24 апреля 2020 г.) «Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [18, 19] охотничье-промысловыми признаются охотничьи ресурсы, к которым относятся млекопитающие и птицы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что правила, установленные для борьбы с болезнями и вредителями растений, одновременно направлены и на защиту продукции растительного происхождения, а также лесных ресурсов. Следовательно, хотя бы уже поэтому позицию авторов о наличии предмета преступления в виде различных растений в составе, предусмотренном ч. 2 ст. 249 УК РФ, также нельзя признать обоснованной.

Предмет преступления, предусмотренного ст. 257 УК РФ, в литературе в целом определяется одинаково; им признаются водные биологические ресурсы.

Э.Н. Жевлаков к ним добавляет и кормовые запасы [2, 20]; Гаевская Е.Ю. – промысловые морские растения [21], хотя в том и другом случае они охватываются понятием «водные биологические ресурсы». Н.А. Лопашенко этот признак состава преступления характеризует как правила охраны водных биологических ресурсов [22].

Выводы

По нашему мнению, выделение предмета в составе рассматриваемого преступления не обусловлено ни законодательно, ни теоретически. В ст. 257 УК РФ говорится: «Производство сплава древесины, строительство мостов, дамб, транспортировка древесины и других лесных ресурсов, осуществление взрывных и иных работ, а равно эксплуатация водозаборных сооружений и перекачивающих механизмов с нарушением правил охраны водных биологических ресурсов, если эти деяния повлекли массовую гибель рыбы или других водных биологических ресурсов, уничтожение в значительных размерах кормовых запасов либо иные тяжкие последствия...». Таким образом, в уголовно-правовой норме законодатель прямо указал лишь два криминаобразующих признака: деяние и последствия. Сами по себе последствия одновременно не могут иметь второй уголовно-правовой статус – выступать в качестве предмета преступления.

Заключение

Коротко подытожим изложенное. Составы экологических преступлений, предусмотренных ст. 249 и 257 УК РФ, не содержат в качестве обязательного признака предмет преступления. Его выделение в теории уголовного права не согласуется как с содержанием соответствующих уголовно-правовых норм, так и с учением о предмете преступления.

Библиографический список

1. Экологические преступления. Комментарий к главе 26 Уголовного кодекса Российской Федерации / Дубовик О.Л. М.: Спарк, 1998. С. 269.
2. Уголовное право Российской Федерации. Особенная часть / отв. ред. И.Э. Звечаровский. М.: Проспект, 2020. С. 415.

3. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации: научно-практический (постатейный) / под ред. С.В. Дьякова, Н.Г. Кадникова. М., 2013. С. 637.
4. Российское уголовное право: Общая часть. Курс лекций: В 3-х т. Т. 1 / Наумов А.В. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Волтерс Клувер, 2007. С. 236.
5. Комментарий к Уголовному кодексу РФ в 4 т. Том 3. Особенная часть. Раздел IX / В.М. Лебедев [и др.]; ответственный редактор В. М. Лебедев. М.: Издательство Юрайт, 2019. С. 264.
6. Закон РФ от 14 мая 1993 г. № 4979-1 (в ред. от 24 апреля 2020 г.) «О ветеринарии» (ст. 1) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 24. Ст. 857.
7. Собрание законодательства Российской Федерации. 2020. № 17. Ст. 2725.
8. Собрание законодательства Российской Федерации. 2018. № 53 (ч. 1). Ст. 8424.
9. Собрание законодательства Российской Федерации. 2019. № 52 (ч. 1). Ст. 7765.
10. Ветеринарно-санитарные правила сбора, утилизации и уничтожения биологических отходов» (утв. Минсельхозпродом РФ 04.12.1995 N 13-7-2/469) (ред. от 16.08.2007) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 05.01.1996 N 1005) // КонсультантПлюс.
11. Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2008. № 47.
12. Толковый словарь русского языка; Ожегов С.И.; Шведова Н.Ю.; Изд-во: М.: ИТИ Технологии, 2006 г. С. 681.
13. Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 30 (ч. 1). Ст. 4207.
14. Собрание законодательства Российской Федерации. 2018. № 18. Ст. 2571.
15. Комментарий к Федеральному закону от 21 июля 2014 г. № 206-ФЗ «О карантине растений» (постатейный) / под ред. О.А. Слепенковой // СПС «КонсультантПлюс», 2015.
16. Приказ Минсельхоза России от 15 декабря 2014 г. № 501 «Об утверждении Перечня карантинных объектов» // Российская газета. 2015. 23 янв. (спец. выпуск).
17. Соколова Э.С., Семенкова И.Г. Лесная фитопатология. М., 1981.
18. Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. № 30. Ст. 3735.
19. Собрание законодательства Российской Федерации. 2020. № 17. Ст. 2725.
20. Князев А.Г., Чураков Д.Б., Чучаев А.И. Экологические преступления. «Проспект», 2009. С. 75.
21. Гаевская Е.Ю. К вопросу о разграничении хищений и фаунистических преступлений // Электронное приложение к «Российскому юридическому журналу». 2017. № 2. С. 136.
22. Лопашенко Н.А. Экологические преступления: Научно-практический комментарий. СПб., 2002. С. 291.

УДК 343.2/.7

Е. Ю. Ларионова

Восточно-Сибирский институт МВД России, Ангарск, e-mail: lari555@mail.ru

Е. С. Фидель

Восточно-Сибирский институт МВД России, Ангарск, e-mail: Smile24Kate@gmail.com

**ДИСКРИМИНАЦИЯ ЖЕНЩИН В СТРАНАХ УЧАСТНИЦАХ АТЭС
В КОНТЕКСТЕ УГОЛОВНОГО ПРАВА****Ключевые слова:** дискриминация, гендерные различия, уголовный кодекс, АТЭС, охрана труда женщин, защита прав человека.

В настоящее время женщины получили важные права в жизни общества. Это напрямую относится к современной деятельности женщин в науке, политике, экономике, культуре и т.д. Деятельность женщин в экономике и политике прослеживается с древних времен, женщины могли выполнять работу писцов и иные деловые операции. В работе рассматривается гендерное различие в занятости, условиях и уровне оплаты труда. Безусловно, отличия мужчин и женщин по ряду признаков неоспоримы, но это не может быть основанием для ущемления прав женщин.

Е. Yu. LarionovaEast Siberian Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Angarsk,
e-mail: lari555@mail.ru**Е. S. Fidel**East Siberian Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Angarsk,
e-mail: Smile24Kate@gmail.com**WOMEN DISCRIMINATION IN THE APEC COUNTRIES
IN THE CONTEXT OF CRIMINAL LAW****Keywords:** discrimination, gender differences, criminal code, APEC, labor protection of women, protection of human rights.

Today women have received important rights in the life of society. This directly relates to the modern activities of women in science, politics, economics, culture, etc. The activities of women in economics and politics can be traced back to ancient times, women could perform the work of scribes and other business operations. The paper examines the gender difference in employment, conditions and wages. Undoubtedly, the differences between men and women in a number of characteristics are undeniable, but this cannot be a basis for infringement of women's rights.

В условиях современного мира ситуация складывается таким образом, что женщина становится на пути выбора между семьей и работой, карьерой и домашним уютом. Цена этого выбора порой достаточно высока. Большинство современных женщин старается совмещать работу и семью, что становится современной действительностью, необходимостью, но эта жизненная необходимость не только для женщины в целом, но и для государства, семьи, общества.

В государственных структурах женщина – номинально является равноправной рабочей единицей, как и мужчина, и совместно обеспечивают развитие и стабильное функционирование эконо-

мики государств. Но в вопросе трудоустройства мужчин и женщин существует проблема гендерной дискриминации.

Для подробного рассмотрения существующей проблемы мирового характера объектом исследования был выбран Азиатско-Тихоокеанский регион (в частности экономики АТЭС), как самый многонаселенный регион Земли, где проживает 60 % человечества, основная часть которого быстро стареет. Данная причина увеличивает устремленность развития женской части населения и обеспечивает самостоятельное динамичное экономическое развитие Азиатско-Тихоокеанского региона для его будущего процветания.

Актуальность рассматриваемой проблемы обусловлена тем, что неравенство в сфере социально-трудовых отношений, становится основой экономического и социального неравенства. Несмотря на прогресс в данном направлении, в соблюдении прав женщин продолжает существовать ряд проблем. Вопросы гендерного неравенства и социальной дискриминации не могут быть решены только государственными реформами, для решения данной проблемы необходимы кардинальные социальные изменения в сознании общества.

«Женский вопрос современности» на сегодня один из наиболее актуальных вопросов и требует переосмысления традиционно сложившихся взглядов. Ситуация, сложившаяся на рынке труда АТЭС, выдвинула проблему гендерной дискриминации на первый план.

Когда мы говорим о месте женщины в современном мире, а именно в экономике, бизнесе, политике, семье и т.д. мы исходим из позитивной роли женщины в обществе, подразумевая, что участие женщины в этих процессах может только положительно отразиться на социально-экономическом развитии страны. Однако своё начало дискриминации женщин по половому признаку уходит корнями в древность, неолитическую революцию, когда матриархат сменился патриархатом. Причиной тому было раннее деторождение и исключение женщин из общественной жизни.

В современном вопросе гендерной дискриминации выделяется ряд ярких аспектов для рассмотрения, таких как вопросы равноправных условий труда, равноправная оплата труда, возможность карьерного роста на рабочем месте.

В вопросе женской дискриминации проблема сексуальных домогательств занимает достаточно большое место и имеет широкое распространение в социуме Азиатско-Тихоокеанского региона

Всемирный банк определяет сексуальное домогательство на рабочем месте как причину, которая мешает работе или создает запугивающую, враждебную обстановку или оскорбительную рабочую среду. Только 16 стран-участниц АТЭС объявили вне закона сексуальные домогательства на рабочем месте [1].

К сожалению, женщины во всех странах участницах АТЭС сталкиваются с сексуальными домогательствами на работе. От 30 до 40 % женщин в Японии, Корее, Малайзии и на Филиппинах подвергались сексуальным домогательствам [2]. Аналогичная ситуация складывается в корпорациях США, согласно статистическим данным 35 % работающих женщин испытывали сексуальные домогательства в разные моменты своего карьерного роста. Уровень сексуальных домогательств выше среди женщин, работающих на руководящих должностях или работающих в технических областях, 55 % и 45 % соответственно [6].

Во всех странах АТЭС женщины-мигранты, молодые женщины, обслуживающий персонал, женщины, работающие в отраслях, где доминируют мужчины, женщины из сектора здравоохранения, розничной торговли и гостиничного бизнеса, подвергаются сексуальным домогательствам. Сильно подвергаются риску женщины в узких рабочих кругах или где отсутствуют квалифицированные службы инспекции труда, к тому же подвергаются риску женщины, когда они плохо владеют языком, занимают изолированные должности или не имеют гарантий занятости, в том числе, когда они работают неофициально.

Сексуальные домогательства на рабочем месте могут иметь серьезные негативные последствия, например, на карьерном росте женщин, поскольку мужчины-руководители все чаще проявляют дискриминационное поведение по отношению к коллегам – женщинам в ошибочной попытке избежать ответственности за сексуальные домогательства. Опрос 2018 г. в США показал, что 60 % мужчин – руководители испытывают дискомфорт, участвуя в общей трудовой деятельности с женщиной [3]. Сексуальные домогательства подрывают возможность женщин получать долгосрочную оплату труда, способствуют гендерному разрыву в заработной плате. Например, женщины на рабочих местах в случае прецедентов сексуальных домогательствах чувствуют себя менее защищенными и не имеют возможности вести переговоры о повышении заработной платы, могут отказываться от профессионального продвижения.

Для работодателей есть свои издержки от сексуального домогательства – это судебные издержки и расчеты; увеличение расходов на страхование и подорванная репутация, влияющая на набор персонала, инвестиции и дальнейшую работу на рынке труда. Также появляются скрытые издержки, такие как снижение производительности труда сотрудников, снижение эффективности работы команды и проблемы с удержанием персонала. К примеру, исследование сексуальных домогательств среди государственных служащих США оценило затраты на домогательства в течение двухлетнего периода в 327 млн. долл., включая текучесть кадров, больничные и личные отпуска, а также производительность труда отдельных лиц и всей рабочей группы. Опрос показал, что 61 % общих затрат был вызван снижением производительности рабочей группы, а не просто снижением индивидуальной производительности жертвы сексуальных домогательств [4]. Существуют также издержки для экономики в целом: по оценкам, полная ликвидация сексуальных домогательств на рабочих местах в Австралии и на Филиппинах может привести к экономии почти 279,6 млн. долл. или 0,021 % ВВП в год и 57 млн. долл. или 0,019 % ВВП в год соответственно [5].

Во многих странах приняты законы, направленные на борьбу с сексуальными и другими формами домогательств. Все страны АТЭС, кроме пяти, осуществляют политику, специально направленную на борьбу с сексуальными домогательствами на рабочем месте [1]. Однако в существующей политике борьбы с сексуальными домогательствами во всех регионах сохраняются свои особенности. К примеру, в США существует комиссия по равным возможностям трудоустройства (Equal Employment Opportunity Commission). Это федеральное агентство, которое обеспечивает соблюдение законов о гражданских правах охраны труда женщин на рабочих местах. ЕЕОС принимает жалобы и разбирается в судебном порядке с участниками заявлений. По итогам судебных заседаний комиссия имеет право обязать фирмы создать фонды для выплат

компенсаций пострадавшим сотрудницам. Что касается Российской Федерации у нас не предусмотрены подобные комиссии, на защиту наших женщин встает только статья 133 Уголовного кодекса – о понуждении к действиям сексуального характера. Но чаще всего, когда не имеется достоверных доказательств большинство женщин предпочитает тихо уволиться не придавая огласке данное происшествие.

Большинство экономик согласно своим утвержденным уголовным законодательствам определяют домогательства как притеснение, включающее действия, совершенные коллегами или третьими лицами, некоторые экономики ограничивают определение притеснения действиями, совершенными вышестоящими лицами, таким образом формируется пробел в защите от притеснений.

Законодательство о домогательствах должно обеспечивать работникам надлежащую правовую защиту. Выявление, сопоставление и анализ статистических данных о сексуальных домогательствах еще более осложняется тем фактом, что не существует единых международных стандартов отчетности о случаях сексуальных домогательств. Многие исследователи считают, что это способствует занижению показателей распространенности данного феномена.

Отсутствие безопасных и эффективных способов сообщать о преследованиях и бороться с ними также может ограничить эффективность существующих нормативных актов. Необходимо также учитывать характер средств правовой защиты. Уголовные средства правовой защиты включают штрафы и тюремное заключение, в то время как гражданские средства правовой защиты включают компенсацию жертве или увольнение преступника. Только в шести странах АТЭС предусмотрены уголовные наказания за сексуальные домогательства в сфере занятости [1].

В двенадцати странах АТЭС предусмотрены гражданские средства правовой защиты от сексуальных домогательств. Сексуальные домогательства в сфере занятости запрещены как уголовным, так и гражданским законодательством в четырех странах АТЭС, включая Канаду, Китай, Корею и Филиппины [2].

Однако недостаточно только запретить сексуальные домогательства в Уголовном кодексе, поскольку высокое бремя доказывания по уголовным делам охватывает только серьезные случаи сексуального или физического насилия, но не весь спектр поведения, связанного

с домогательствами на рабочем месте. Неуголовные правовые меры также необходимы для того, чтобы предложить различные средства правовой защиты, которые охватывали бы весь спектр поведения, связанного с домогательствами на рабочем месте.

Библиографический список

1. WORLD (WORLD Policy Analysis Center). Preventing Gender-Based Workplace Discrimination and Sexual Harassment: New Data on 193 Countries. Los Angeles: WORLD Policy Analysis Center. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.worldpolicycenter.org/sites/default/files/WORLD%20Discrimination%20at%20Work%20Report.pdf>. (дата обращения: 13.07.2020).
2. World Bank Group. Women, Business and the Law 2014: Removing Restrictions to Enhance Gender Equality. Washington, DC: World Bank. [Электронный ресурс]. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/709981519930723025/Women-Business-and-the-Law-2014.pdf> (дата обращения: 13.07.2020).
3. Sexual Misconduct Persists in Military Despite Efforts to Curb Assault, StatsCan Reports. CBC News. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbc.ca/news/politics/sexual-misconduct-military-operation-honour-1.5144601> (дата обращения: 9.07.2020).
4. International Center for Research on Women (ICRW). The Costs of Sex-Based Harassment to Businesses: An In-Depth Look at the Workplace. – Текст электронный [Электронный ресурс]. URL: https://www.icrw.org/wp-content/uploads/2018/08/ICRW_SBHDonorBrief_v5_WebReady.pdf (дата обращения: 9.07.2020).
5. Tackling Childcare: The Business Case for Employer-Supported Childcare. Washington, DC: IFC. [Электронный ресурс]. URL: https://www.ifcorg/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/gender+at+ifc/priorities/employment/tackling_childcare_the_business_case_for_employer_supported_childcare (дата обращения: 17.07.2020).
6. National Partnership for Women & Families. Sexual Harassment and the Gender Wage Gap. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nationalpartnership.org/our-work/resources/workplace/fair-pay/sexual-harassment-and-the-gender-wage-gap.pdf>. (дата обращения: 5.07.2020).
7. Allen, Heather and Marianne Vanderschuren. Safe and Sound: International Research on Women's Personal Safety on Public Transport. FIA Foundation Research Series, Paper 6. London: FIA Foundation. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fiafoundation.org/media/224027/safeand-sound-report.pdf>. (дата обращения: 1.07.2020).
8. Gallup, Inc. and International Labor Organization (ILO). Towards a Better Future for Women and Work: Voices of Women and Men. Gallup Inc. and ILO. [Электронный ресурс]. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_546256.pdf (дата обращения: 6.07.2020).