
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 5 2021

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 17 мая 2021 года

Распространение по свободной цене

Усл. печ. л. 18,25.

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Абелова Л. А., Захаркина Р. А., Катайкина Н. Н.</i>	5
ВНУТРЕННИЙ НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ <i>Бушева А. Ю.</i>	13
ИССЛЕДОВАНИЕ САМОЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ <i>Вилисова М. Л., Шершова Е. В.</i>	18
ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ <i>Дударева Э. А., Игнатова И. В.</i>	25
ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В РЕГИОНАХ РОССИИ <i>Комарова М. В., Лихвойнен А. В., Розов А. А., Солодкова Е. В., Степанова А. А.</i>	31
ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ: СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД <i>Комяков А. А., Легчилина Е. Ю., Ткаченко Ж. В., Чулембаев А. М.</i>	39
КОМПЬЮТЕРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА <i>Луховская О. К., Туртин Д. В., Рамазанов Д. И., Кочеткова Т. С.</i>	45
ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК <i>Мамаева А. И., Вельм М. В.</i>	54
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СКК И ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРИРОДНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА <i>Оборин М. С.</i>	61
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ <i>Паскевская В. Н.</i>	72
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ СОЗДАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ <i>Понкратова Т. А., Кучерова Е. В., Тюленева Т. А., Секлецова О. В.</i>	77
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ СУБЪЕКТНОГО ПОДХОДА <i>Сальников Ю. Ю., Терещенко Н. Н.</i>	85
ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ СПИРАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ К. ГРЕЙВЗА <i>Сезонова О. Н., Трубникова В. В., Афанасьева Л. А., Пахомова Ю. А.</i>	93

АНАЛИТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК <i>Сидорова С. А.</i>	101
СТРАТЕГИЯ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ВИДОВ ПРОИЗВОДСТВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Стрельцов А. В., Яковлев Г. И.</i>	108
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ: ТЕОРИЯ, ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, ПРАКТИКА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ) <i>Тихомирова В. В.</i>	116
МЕСТО МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Федченко А. М.</i>	123
МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ КАК ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ БАЗА ПОЗНАНИЯ ПРОЦЕССОВ НА ПОЛИТИЧЕСКИХ РЫНКАХ <i>Чан Янь, Останин В. А.</i>	128
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ	
НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ <i>Караваева А. В.</i>	135
МЕХАНИЗМ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТА ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО СТАТЬЕЙ 229.1 УК РФ <i>Никишин Д. Л., Орешкова Д. О.</i>	142

УДК 336.71

Л. А. Абелова

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации,
Саранск, e-mail: abeloval@yandex.ru

Р. А. Захаркина

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации,
Саранск, e-mail: zaharkina.regina@yandex.ru

Н. Н. Катайкина

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации,
Саранск, e-mail: kataikina@mail.ru

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: финансовая безопасность, кредитная организация, рентабельность, коэффициенты, эффективность.

В условиях нестабильного состояния мировых экономических систем базовые аспекты обеспечения финансовой безопасности банковского сектора являются одними из ключевых направлений антикризисного регулирования, направленного на снижение отрицательного воздействия мировых финансовых потрясений на национальную экономику. В данной статье рассмотрен вопрос оценки финансовой безопасности кредитной организации, который является относительно новым и актуальным для исследований в рамках отечественных научных разработок. Большинство ученых придерживаются мнения, что обеспечение финансовой безопасности коммерческого банка является процессом, который обеспечивает выполнение определенных функций планирования, регулирования, анализа и контроля, которые направлены на противостояние возможных внешних и внутренних угроз для обеспечения устойчивого развития банка. Авторами рассмотрена методика оценки финансовой безопасности коммерческого банка, которая включает в себя: анализ финансовой устойчивости и финансовой надежности, как составных частей финансовой безопасности банка, расчет генерального коэффициента надежности, коэффициента мгновенной ликвидности, кросс-коэффициента, генерального коэффициента ликвидности, коэффициента защищенности капитала, коэффициента фондовой капитализации прибыли. При проведении оценки финансовой безопасности применены методы горизонтального, вертикального (структурного) анализа, на основе данных финансовой отчетности в виде финансовых коэффициентов. По результатам проведенного исследования были сделаны выводы, позволяющие выявить основными виды угроз финансовой безопасности кредитной организации, на основе чего были разработаны предложения по обеспечению финансовой безопасности коммерческого банка.

L. A. Abelova

Saransk cooperative Institute (branch) of The Russian University of cooperation,
Saransk, e-mail: abeloval@yandex.ru

R. A. Zakharkina

Saransk cooperative Institute (branch) of The Russian University of cooperation,
Saransk, e-mail: zaharkina.regina@yandex.ru,

N. N. Kataykina

Saransk cooperative Institute (branch) of The Russian University of cooperation,
Saransk, e-mail: kataikina@mail.ru

FINANCIAL SECURITY ASSESSMENT OF A CREDIT ORGANIZATION

Keywords: financial security, credit institution, profitability, ratios, efficiency.

In the context of the unstable state of the world economic systems, the basic aspects of ensuring the financial security of the banking sector are one of the key areas of anti-crisis regulation aimed at reducing the negative impact of global financial shocks on the national economy. This article discusses the issue of assessing the financial security of a credit institution, which is relatively new and relevant for research within the framework of domestic scientific developments. Most scientists are of the opinion that ensuring the financial security of a commercial bank is a process that ensures the performance of certain functions of planning, regulation, analysis and control, which are aimed at countering possible external and internal threats to ensure the sustainable development of the bank. The authors considered a methodology for assessing the financial security of a commercial bank, which includes: analysis of financial stability and financial reliability as components of the financial security of a bank, calculation of the general reliability ratio, instant liquidity ratio, cross-ratio, general liquidity ratio, capital protection ratio, stock capitalization gains. When assessing financial security, methods of horizontal, vertical (structural) analysis were applied, based on financial reporting data in the form of financial ratios. Based on the results of the study, conclusions were drawn that allow identifying the main types of threats to the financial security of a credit institution, on the basis of which proposals were developed to ensure the financial security of a commercial bank.

Введение

Финансовая безопасность кредитной организации заключается в ее способности самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую стратегию в соответствии с целями своей деятельности, в условиях неопределенной внешней среды, что с необходимостью влечет за собой следующее: обеспечение стабильного финансового состояния и необходимый уровень ликвидности в текущем периоде и стратегической перспективе, гарантию устойчивого функционирования кредитной организации в динамично изменяющейся конкурентной среде, обеспечение необходимого уровня финансовой независимости, использование экономических возможностей и противостояние существующим и возникающим угрозам, обеспечение достаточной гибкости при принятии финансовых решений, защиту финансовых интересов учредителей, вкладчиков и кредиторов.

Изучением проблемы обеспечения финансовой безопасности банка занимается большое число ученых. Рассмотрим современные подходы к определению термина «финансовая безопасность кредитной организации». Так, Кучеров И.И. определяет финансовую безопасность кредитной организации как механизм защиты от негативного влияния внешних и внутренних угроз с целью устойчивости реализации основных интересов и стабильности функционирования [3, с. 507]. Чудайкина Т.Н. утверждает, что финансовая безопасность банка – это экономическая категория, которая включает в себя понятие финансовой устойчивости. То есть финансовая устойчивость коммерческого банка является важным условием обеспечения его финансовой безопасности [6, с. 392].

На наш взгляд финансовая безопасность кредитной организации представляет собой систему мероприятий, которая способствует стабильному функционированию банка, предотвращению внутренних и внешних угроз. В современных условиях особенно актуальным для банка является система безопасности. Система финансовой безопасности должна быть уникальной в каждом банке, поскольку зависит от направления деятельности банка, продажи соответствующих банковских продуктов и услуг для отдельных потребителей [5, с. 864]. Только комплексность на согласованность системы финансовой безопасности банка может обеспечить надежность его безопасности [1, с. 435].

Обеспечение финансовой безопасности кредитной организации является основным условием успешной деятельности на перспективу. Повышение финансовой безопасности, зависит от эффективности конкретных мероприятий, осуществляемых в сфере управления финансовой деятельностью кредитной организации.

Обеспечение финансовой безопасности кредитной организации является одной из важных концепций системы управления деятельностью коммерческого банка по следующим причинам:

- используя различные источники капитала коммерческого банка, можно повысить эффективность его деятельности на перспективу;
- размещение финансовых ресурсов кредитной организации в разные проекты, направления, отрасли оказывает непосредственное влияние на финансовые результаты деятельности коммерческого банка, на его финансовую безопасность [4, с. 69].

Обеспечение финансовой стабильности коммерческого банка означает повышение уровня его финансовой безопасности. Для этого необходимо создавать следующие условия: банковский надзор, соблюдение стандартов банковской деятельности, финансовый мониторинг, методы контроля и планирования [2, с. 34]. Проведение анализа и оценки состояния финансовой безопасности кредитной организации необходимо для определения конкурентоспособности коммерческого банка, его потенциала, степени гарантированности экономических интересов клиентов, учредителей, инвесторов. Следует отметить, что основное назначение анализа финансовой безопасности кредитной организации состоит в оценке коммерческого банка во внешних и внутренних отношениях. Обеспечение финансовой безопасности кредитной организации является основополагающим стимулом деятельности банка, а также повышает устойчивость развития банка на перспективу.

Материал и методы исследования

Для стабильного функционирования банка в неустойчивой среде с вероятными рисками необходимо обратить внимание на методы обеспечения финансовой безопасности кредитной организации. В качестве методов обеспечения финансовой безопасности можно выделить: периодическую оценку финансовой устойчивости, проведение рейтинга кредитных организаций, проведение коэффициентного анализа, использование методов финансового анализа, применение анализа системы показателей, использование параметрического и непараметрического подходов.

История банка берет свое начало еще в 1841 году. Тогда это был не тот банк, каким мы его представляем на сегодняшний день, это были сберегательные кассы, утвержденные Николаем I для хранения и выдачи средств населения с учетом процентов. Первоначально это были всего два небольших учреждения в Санкт-Петербурге и Москве, в которых работало 20 человек.

Постепенно банк изменялся и развивался: увеличивалось количество отделений и вкладчиков, расширялся спектр банковских услуг, с момента принятия в 1895 году Устава о сохранении коммерческой тайны деятельность банка изменилась коренным образом: теперь никто не знал и не мог знать о счете клиента кроме самого банка. В современных

рыночных условиях Публичное акционерное общество Сбербанк (ПАО Сбербанк) – это банк, который не имеет аналогов. Это сердце российской банковской системы.

Отличительными признаками публичного акционерного общества являются следующие: неограниченное количество реальных акционеров; свободный оборот акций на российском рынке; нет необходимости вносить деньги в уставный капитал организации до ее регистрации и открывать необходимый сберегательный счет. Основным акционером ПАО Сбербанк является Центральный Банк России, его доля в финансовом учреждении составляет 52,32%. Остальные акционеры – юридические и российские лица. Самая разветвленная сеть отделений (более 9000 единиц) и банкоматов позволяет ПАО Сбербанк плотно присутствовать на территории России. За пределами страны есть банки в Украине, Белоруссии, Казахстане, Германии, Китае, Индии и ряде других стран. В общей сложности клиентская база очень внушительна, около 11 миллионов человек и организаций.

С 1 января 2020 года в банке насчитывается 94 отделения, одно из которых расположено в Индии (Нью-Дели) и 2 представительства на территории Китая и Германии. 6 лет назад корпоративная сеть состояла из 524 филиалов. Его уменьшение обусловлено процессами оптимизации. Финансовую безопасность банка можно оценить, используя данные бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах. В таблице 1 представлена динамика источников деятельности ПАО Сбербанк. Динамика источников деятельности банка в 2017-2019 гг. представлена в таблице 1.

Данные таблицы показывают, что общая величина финансовых ресурсов ПАО Сбербанк за 2017-2019 гг. увеличились на 4425176 млн руб. (19,11%). За 2017-2019 гг. увеличились обязательства банка на 3 379 501 млн руб. или на 17,07%. Одновременно увеличивается сумма источников собственных средств. В 2017 г. источники собственных средств банка составляли 3 359 148 млн руб., в 2018 г. возросли до 3 800 296 млн руб. и в 2019 г. возросли до 4 404 823 млн руб. Далее по данным отчета о финансовых результатах проанализируем финансовые результаты ПАО Сбербанк, которые формируются под влиянием чистых процентных доходов и процентных расходов (таблица 2).

Таблица 1

Динамика источников деятельности ПАО Сбербанк в 2017-2019 гг., млн руб.

Наименование статьи	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. к 2017 г.		Отклонение 2019 г. к 2018 г.	
				млн руб.	%	млн руб.	%
Всего источников, в том числе	23158920	26899930	27584096	4425176	19,11	684166	2,54
1. Обязательства	19799772	23099634	23179273	3379501	17,07	79639	0,34
2. Собственные средства	3359148	3800296	4404823	1045675	31,13	604527	15,91

Таблица 2

Динамика финансовых результатов ПАО Сбербанк за 2017-2019 гг., млрд руб.

Статьи	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение 2019 г. к 2017 г.		Изменение 2019 г. к 2018 г.	
				млрд руб.	%	млрд руб.	%
Процентные доходы	2032,2	2093,5	2245,1	212,9	10,48	151,6	7,24
Процентные расходы	730,4	727,3	899,6	169,2	23,17	172,3	23,69
Чистые процентные доходы	1301,8	1366,1	1345,5	43,7	3,36	-20,6	-1,51
Изменение резерва на возможные потери	-119,1	-189,4	-177,7	-58,6	49,20	11,7	-6,18
Чистые процентные доходы после создания резерва на возможные потери	1182,6	1176,7	1167,7	-14,9	-1,26	-9	-0,76
Комиссионные доходы	422,3	514,9	639,4	217,1	51,41	124,5	24,18
Комиссионные расходы	58,6	81,8	133,1	74,5	127,13	51,3	62,71
Чистые доходы	1560,7	1762,5	1886,0	325,3	20,84	123,5	7,01
Операционные доходы	714,8	760,2	788,4	73,6	10,30	28,2	3,71
Возмещение по налогам	192,3	220,1	241,4	49,1	25,53	21,3	9,68
Чистая прибыль	653,6	782,2	856,2	202,6	31,00	74	9,46

Данные таблицы свидетельствуют, что процентные доходы на конец 2018 года составили 2 093,5 млрд руб., что на 61,3 млрд руб. больше, чем в 2017 году или на 3,02%. В 2019 году процентные доходы возросли большими темпами, то есть их прирост составил 151,6 млрд руб. или 7,24%. Процентные расходы на конец 2019 года составили 899,6 млрд руб., что на 172,3 млрд руб. больше, чем в 2018 году или на 23,69%. Большой темп прироста процентных расходов, чем темп прироста процентных доходов является негативной тенденцией, потому что это снижает прибыль банка. В итоге операционная прибыль ПАО Сбербанк в 2019 году снизилась на 20,6 млрд руб. или на 1,51%. В ходе всех изменений чистая прибыль ПАО Сбербанк в 2019 году после уплаты налога на прибыль составила 856,2 млрд руб., что на 74 млрд руб. больше, чем в 2018 году или на 9,46%.

Таким образом, на сегодняшнем этапе развития деятельности российских кредитных учреждений ПАО Сбербанк можно считать ведущим коммерческим банком государства, который предлагает своим клиентам широкий спектр продуктов, подходящий для всех категорий граждан и предприятий.

Финансовая устойчивость и надежность являются основой оценки финансовой безопасности коммерческого банка. Оценка финансовой безопасности проводится с использованием методик оценки финансовой устойчивости, которые позволяют определить текущее состояние банка. Но наиболее важным аспектом при анализе финансовой безопасности банка является возможность не только выявления текущих негативных тенденций, но и прогнозирования их наступления в перспективе.

Таблица 3

Коэффициенты финансовой надежности ПАО Сбербанк за 2017-2019 гг.

Коэффициент	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. от	
				2017 г.	2018 г.
Генеральный коэффициент надежности (К1)	0,155	0,152	0,109	-0,046	-0,043
Коэффициент мгновенной ликвидности (К2)	1,321	1,337	2,509	1,188	1,172
Кросс-коэффициент (К3)	1,134	1,147	1,206	0,072	0,059
Генеральный коэффициент ликвидности (К4)	0,024	0,022	0,022	-0,002	-
Коэффициент защищенности капитала (К5)	0,144	0,132	0,114	-0,03	-0,018
Коэффициент фондовой капитализации прибыли (К6)	49,574	56,084	65,005	15,431	8,921

Для оценки финансовой безопасности коммерческого банка воспользуемся методиками оценки финансовой устойчивости. Рассчитаем коэффициенты финансовой надежности по банка (таблица 3).

Данные расчетов показывают, что генеральный коэффициент надежности (К1) ПАО Сбербанк за 2017-2019 гг. снизился с 0,155 до 0,109 или на 0,046 пункта, что является отрицательным явлением, т.к. в 2019 г. только 10,9% вложений банка защищены собственным капиталом. Отразим на рисунке 1 динамику генерального коэффициента надежности банка.

Согласно расчетам, коэффициент мгновенной ликвидности (К2) банка за 2017-

2019 гг. увеличился с 1,321 до 2,509, что является положительным явлением. За 3 года кросс-коэффициент (К3) ПАО Сбербанк увеличился с 1,134 до 1,206, а это не соответствует показателям «идеального» банка. Согласно расчетам, генеральный коэффициент (К4) банка в 2017-2019 гг. был в пределах 0,024-0,022. Следовательно, банк удовлетворяет требованиям кредиторов в случае невозврата займов на 2,4% и 2,2%.

Коэффициент защищенности капитала (К5) снизился с 0,144 до 0,114. Рассчитаем коэффициент фондовой капитализации прибыли (К6), который показывает способность банка наращивать свой собственный капитал за счет прибыли (рисунок 2).

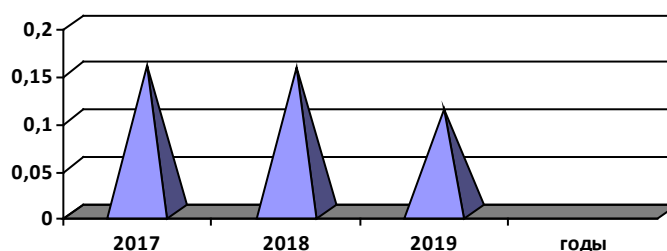


Рис. 1. Динамика генерального коэффициента надежности ПАО Сбербанк в 2017-2019 гг.

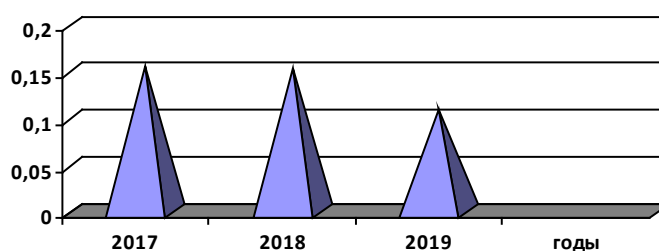


Рис. 2. Динамика коэффициента фондовой капитализации прибыли ПАО Сбербанк в 2017-2019 гг.

Данные расчетов показывают, что за 2017-2019 гг. коэффициент фондовой капитализации прибыли ПАО Сбербанк увеличился с 49,574 до 65,005, а это положительное изменение. Соотношение между капиталом банка и его уставным фондом возросло с 50 до 65. Соотношение увеличилось и это свидетельствует о том, что сложившаяся деятельность обеспечила должных темпов роста накопления прибыли.

Результаты исследования и их обсуждение

На основе представленных выше показателей, рассчитаем индекс надежности для ПАО Сбербанк:

$$N = 45 \times K1 + 20 \times K2 + 10 \times K3 / 3 + 15 \times K4 + 5 \times K5 + 5 \times K6 / 3$$

$$N_{2017} = 45 \times 0,155 + 2 \times 1,321 + 10 \times 1,134 / 3 + 1 \times 0,024 + 5 \times 0,144 + 5 \times 49,574 / 3 = 6,975 + 26,42 + 3,78 + 0,36 + 0,72 + 82,623 = 120,878\%$$

$$N_{2018} = 45 \times 0,152 + 20 \times 1,337 + 10 \times 1,147 / 3 + 15 \times 0,022 + 5 \times 0,132 + 5 \times 56,084 / 3 = 6,84 + 26,74 + 3,823 + 0,33 + 0,66 + 93,473 = 131,866\%$$

$$N_{2019} = 45 \times 0,109 + 20 \times 2,509 + 10 \times 1,206 / 3 + 15 \times 0,022 + 5 \times 0,114 + 5 \times 65,005 / 3 = 4,905 + 50,18 + 4,02 + 0,33 + 0,57 + 108,342 = 168,347\%$$

Данные расчетов показывают, что банк является достаточно надежным банком, финансовая безопасность коммерческого банка находится на высоком уровне. Таким

образом, ПАО Сбербанк можно считать достаточно надежным, и индекс надежности ежегодно увеличивается.

Государство в лице Центрального Банка РФ жестко регулирует деятельность коммерческих банков, так как банк привлекает и размещает средства населения. Центральным Банком РФ разработана четкая методика определения финансовой устойчивости банка. Контроль за функционированием системы управления банковскими рисками и оценка банковских рисков включены в систему внутреннего контроля банка. Банком России на основе Базельских рекомендаций разработаны рекомендации Банка о порядке определения размера кредитного и операционного риска. Оценка кредитного риска заключается в определении максимально возможного убытка, который может быть получен банком в течение определенного периода времени. Коэффициенты для оценки кредитного риска представлены в таблице 4.

Данные расчетов показывают уровень кредитной активности ПАО Сбербанк (показатель доли кредитного сегмента в активах) (K1). Согласно расчетам, уровень кредитной активности банка (показатель доли кредитного сегмента в активах) (K1) снизился с 0,780 до 0,731. Это достаточно высокий уровень, который превышает рекомендуемые значения. Это говорит о высокой специализации банка в области кредитования, необходимо особое внимание уделить активам банка с целью обеспечения их ликвидности.

Таблица 4

Коэффициенты для оценки кредитного риска ПАО Сбербанк за 2017-2019 гг.

Коэффициент	Норматив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. к 2017 г.	Отклонение 2019 г. к 2018 г.
Уровень кредитной активности банка (показатель доли кредитного сегмента в активах) (K1)	0,39-0,51	0,780	0,774	0,731	-0,049	-0,043
Коэффициент инвестиционной активности (K2)	<0,12	0,767	0,764	0,702	-0,065	-0,062
Коэффициент резерва (K3)	<0,15	0,009	0,009	0,010	0,001	0,001
Коэффициент доходности (K4)	-	0,075	0,068	0,070	-0,005	0,002
Коэффициент использования привлеченных средств (K5)	<1	0,036	0,033	0,045	0,009	0,012

Коэффициент инвестиционной активности (K2). Согласно расчетам, коэффициент инвестиционной активности (K2) снизился с 0,767 до 0,702, а это отрицательные изменения. Коэффициент инвестиционной активности характеризует долю средств выданных клиентам к общей сумме активов. Если в 2017 г. доля кредитов клиентам в общей сумме активов составляла 76,7%, то в 2019 г. снизилась до 70,2% или на 6,5 п.п.

Коэффициент резерва (K3). Согласно расчетам, коэффициент резерва (K3) за 2017-2019 гг. анализируется в динамике, и наблюдается незначительное увеличение размера резерва в течение анализируемого периода с 0,009 до 0,010, что, в первую очередь, связано с увеличением размера выдаваемых ссуд, а значит с увеличением кредитного риска.

Коэффициент доходности (K4) за 3 года снизился с 0,075 до 0,070. На основании коэффициента доходности кредитного портфеля (K4) можно судить о реальной доходности активов. В пределах 7-8% банк получает доход от предоставленных ссуд. Сигналом является нестабильность данного показателя, поэтому важно проводить тщательную оценку заемщиков с целью повышения данного показателя, а следовательно доходности кредитного портфеля, т.к. кредитная деятельность является основной деятельностью банка.

Коэффициент использования привлеченных средств (K5) увеличился с 0,036 до 0,045. Он характеризует направленность кредитной политики банка, данный показатель должен стремиться к единице. То есть активы должны работать, привлекаемые средства банком должны быть направлены на выдачу новых ссуд с целью получения прибыли. Однако, чем выше данный коэффициент, тем больше агрессивность кредитной политики банка.

Заключение

В 2020 г. ПАО Сбербанк впервые за последние годы возглавил рейтинг надежных банков Forbes. Также лидерами выступают АО «Райффайзенбанк» и ПАО РОСБАНК. Самым надежным российским банком признан ПАО Сбербанк, следует из рейтинга Forbes. В последний раз он занимал первое место в этом рейтинге в 2017 г. Следом за ПАО Сбербанк в списке идет лидер 2020 г. АО «Райффайзенбанк», третью позицию сохранил ПАО РОСБАНК.

ПАО Сбербанк второй год подряд признан самым сильным банковским брендом мира. В группу с наивысшей степенью надеж-

ности вошли «дочки» иностранных банков и крупнейшие российские банки с рейтингом по международной шкале BBB и BBB- или рейтингом AAA по национальной шкале. Первое место в этой группе занял ПАО Сбербанк, поскольку из всех российских банков только он имеет рейтинг BBB по международной шкале. В десятку вошли также Банк ВТБ (публичное акционерное общество) и «Газпромбанк» (Акционерное общество).

Среди частных российских банков самым надежным, по версии издания, по-прежнему считается АО «АЛЬФА-БАНК». Он возглавляет вторую группу по надежности – банков с рейтингами по международной шкале BB+ и BB, по российской AA+ и AA. Это довольно надежные банки, но их устойчивость во многом зависит от благоприятной деловой среды, отмечает издание. В эту же группу вошел ПАО «Совкомбанк», который занял 28-е место в рейтинге.

В 2021 г. ПАО Сбербанк стал самым сильным банковским брендом, следует из рейтинга Brand Finance Banking 500. Банк получил 92 балла из 100. При расчете этого показателя аналитики исходили в том числе из оценки инвестиций ПАО Сбербанк в маркетинг, удовлетворенности персонала и корпоративной репутации. В этом рейтинге ПАО Сбербанк опередил крупнейший частный банк Индонезии Bank Central Asia (BCA). Обе кредитные организации имеют высший рейтинг бренда на уровне AAA+. В марте 2020 года они поделили лидерство, набрав по 91,6 балла каждый. Оба банка обладают высшим рейтингом бренда, на уровне AAA+.

Данные расчетов показывают, что на протяжении 2017-2019 гг. ПАО Сбербанк зарекомендовал себя как надежная кредитная организация, имеющая высокий уровень финансовой безопасности. Согласно методике В. Кромонова, индекс надежности больше 100%, что свидетельствует о сохранении надежности банка на протяжении анализируемого периода. В целом можно сделать вывод, что оценка финансовой безопасности сводится к определению финансовой устойчивости банка и оценке рисков, сопутствующих банковской деятельности.

В перспективе руководству Сбербанка России следует уделять внимание следующим направлениям: учитывать высокую конкуренцию в банковской сфере, вводить достижения финансовых технологий в действие, наращивать собственный капитал коммерческого банка.

Библиографический список

1. Баурина С.Б., Такташева Д.М., Гаврик В.Н. Современные проблемы функционирования банковской сферы РФ. В сборнике: Инновации: перспективы, проблемы, достижения. Материалы III международной научно-практической конференции. 2015. С. 434-438.
2. Захаркина Р.А., Катайкина Н.Н., Маркова А.А. Финансовая безопасность кредитной организации. Саранск, 2020. 112 с.
3. Кучеров И.И. Риски финансовой безопасности, их негативные последствия // Юридическая техника. 2019. №13. С. 507-510.
4. Маркова А.А., Катайкина Н.Н., Абелова Л.А. Обеспечение финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 3-1. С. 68-75.
5. Мягкова М.В., Маркова А.А. Современные тенденции развития банковского кредитования предприятий реального сектора экономики // Научное обозрение. 2014. № 11-3. С. 863-868.
6. Чудайкина Т.Н. Финансовая безопасность как внутрипроизводственная функциональная составляющая экономической безопасности // Аллея науки. 2019. №2 (29). С. 391-394.

УДК 330.143

А. Ю. Бушева

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Саранск, e-mail: butonrm@mail.ru

ВНУТРЕННИЙ НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, бюджет, учет, процедура, контроль,плательщик, счет-фактура, налоговая база, ставки, льготы, расчеты.

В данной статье рассмотрены вопросы учета налога на добавленную стоимость, принципы расчета и рассмотрены контрольные процедуры учета расчетов по налогу на добавленную стоимость. Выделены более пятнадцати контрольных процедур учетного процесса и цель проверок. Рассмотрено, что включает каждая контрольная процедура, цели, частота проведения, методы проведения процедур, ответственного за проверку и оформление. Процедуры налогового контроля учетного процесса расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость направлены на обеспечение операционной эффективности деятельности организации, достоверности отчетности, соответствия требованиям законодательства России и минимизации налоговых рисков. Автором рассмотрена методика проверки расчетов по налогу на добавленную стоимость: правильность начисления налога, соблюдение принципов учета, оценка документальной информации и принятие решений. Сделан вывод, о необходимости регулярно (например, ежемесячно) проводить контрольные процедуры учетного процесса по расчетам налога на добавленную стоимость.

A. Yu. Busheva

Saransk Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation, Saransk, e-mail: butonrm@mail.ru

INTERNAL TAX CONTROL OF ACCOUNTING FOR VALUE ADDED TAX CALCULATIONS

Keywords: value added tax, budget, accounting, procedure, control, payer, invoice, tax base, rates, benefits, calculations.

This article discusses the issues of accounting for value added tax, the principles of calculation and the control procedures for accounting for calculations for value added tax. More than fifteen control procedures of the accounting process and the purpose of the checks are highlighted. It is considered what each control procedure includes, the objectives, frequency, methods of conducting procedures, the person responsible for verification and registration. The tax control procedures of the accounting process of settlements with the budget for value added tax are aimed at ensuring the operational efficiency of the organization's activities, the reliability of reporting, compliance with the requirements of Russian legislation and minimizing tax risks. The author considers the method of checking the calculations for value added tax: the correctness of tax calculation, compliance with accounting principles, evaluation of documentary information and decision-making. It is concluded that it is necessary to regularly (for example, monthly) carry out control procedures.

Введение

Налог на добавленную стоимость – это изъятие в бюджет суммы прироста стоимости, которая определяется как разница между выручкой от реализации товаров (работ, услуг) и суммой материальных затрат, полученных от других юрлиц. НДС один из основных видов налогов. Относится к группе федеральных налогов. Важность налога можно подтвердить тем, что первой главой второй части НК РФ является НДС. Кроме того, уже более 50 лет налог на добавленную стоимость – основной налог стран ЕС. В России данный налог введен с 1992 года. Ставка НДС изменялась и сейчас составляет

20%. В некоторых случаях товары (работы, услуги) вообще освобождаются от НДС, налогоплательщики имеют льготы и могут применяться ставки 10% и 0%. Следовательно, ведение учета расчетов по НДС и составление отчетности требует высокой квалификации бухгалтера.

В современных условиях бухгалтер должен учитывать отраслевые и организационные особенности финансово-хозяйственной деятельности, знать совокупность задач, принципов функционирования, организационных мер, методик и предложить процедуры, направленные на оптимизацию налогового бремени. В связи с этим вопросы

контроля учетных процедур по расчету НДС особо актуальны.

Цель исследования – формирование порядка проведения контрольных процедур учетного процесса расчетов по НДС в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов РФ и внутренними нормативными документами.

Методологическую основу исследования составили работы отечественных и зарубежных экономистов по проблемам учета и контроля расчетов по налогам и сборам, публикации, представленные в периодической печати, нормативно-законодательные материалы. В ходе исследования использовались специальные приемы учета и контроля.

Материал и методы исследования

Плательщики налога на добавленную стоимость это те, кто продает, и кто покупает, находятся на общем режиме налогообложения, учета и отчетности. Исходя из этого, применяются два принципа расчета НДС. Первый принцип (цена + НДС):

$$\text{Цена } 2000 + \text{НДС } (20\%) \ 400 = 2400 \text{ Выручка}$$

Второй принцип при расчете с бюджетом (выручка – НДС):

$$\text{Выручка } 2400 - \text{НДС } (2400 \times 20 / 120) \times 400 = 2000 \text{ Цена}$$

Для отражения в учете фактов, связанных с НДС, предназначены счета

Учет расчетов по налогу на добавленную стоимость

=

19 «НДС по приобретенным ценностям»,
68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по налогу на добавленную стоимость»

Обязательным является ведение документации по НДС (счет-фактура, книга учета покупок и продаж). При ведении учета расчетов по НДС можно выделить: НДС исчисленный, «входящий», подлежащий возмещению, предъявленный бюджету, НДС по авансам, полученным или выданным, НДС при зачете авансов и т. д. в зависимости от вида деятельности и совершенной хозяйственной операции. Сумма налога к доплате в бюджет определяется:

$$\text{НДС к доплате} = \text{НДС с выручки} - \text{НДС предъявлен бюджету}$$

$$\text{НДС к доплате} = \text{НДС с выручки} + \text{НДС с авансов} - \text{НДС с зачетных авансов} - \text{НДС предъявлен бюджету}$$

Если получается отрицательный результат, то имеет место НДС к возмещению.

Контрольные процедуры учетного процесса по расчету НДС направлены на обеспечение операционной эффективности деятельности организации, достоверности отчетности и минимизации налоговых рисков. Рассмотрим контрольные процедуры учетного процесса отражения исчисленного НДС.

«Проверка полноты и своевременности начисления НДС и формирования счетов-фактур по реализации». Целью контроля является предотвращение риска занижения (завышения) налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость и обеспечение достоверности и соблюдения принципа своевременности учета. Процедура включает:

- проверка наличия к каждому документу реализации документа «Счет-фактура выданный».
- сравнение даты соответствующего документа реализации с датой документа «Счет-фактура выданный». Дата документа «Счет-фактура выданный» должна быть равна дате документа реализации или превышать ее не более чем на пять календарных дней (п.3 ст.168 НК РФ).
- проверка наличия и правильности отражения информации о сформированном документе «Счет-фактура выданный» в книге продаж.

Следующая контрольная процедура «Проверка полноты и своевременности начисления НДС и формирования счетов-фактур по авансам полученным». Данная процедура включает:

- проверка наличия к каждому полученному авансу документа «Счет-фактура выданный». Проверяется соответствие начислений по счету (62.ХХ или 76.ХХ) сумме НДС, начисленной по полученным авансам по каждой ставке, по данным аналитического учета.
- сравнение даты соответствующего документа аванса с датой документа «Счет-фактура выданный».

- проверка наличия и правильности отражения информации о сформированном документе «Счет-фактура выданный» в книге продаж.

Следующая контрольная процедура *«Проверка правильности применения ставок при начислении НДС (на основании ст.164 НК РФ)»*. Контрольная процедура включает проверку правильности применения ставок при начислении НДС, методом анализа информации о содержании сделки и примененной налоговой ставки.

Еще одна контрольная процедура *«Проверка полноты и обоснованности применения льгот»*. Контрольная процедура включает проверку обоснованности применения льготы (или проверка неприменения льготы) при начислении НДС, методом анализа информации о содержании сделки.

Пятая контрольная процедура *«Проверка верности начисленного налога в общей сумме по основной деятельности»*. Контрольная процедура это арифметическая (расчетная) проверка данных синтетического учета выручки от продаж и суммы НДС по счету 90 «Продажи».

Шестая контрольная процедура *«Проверка верности начисленного налога по прочим облагаемым НДС хозяйственным операциям, отражаемым в учете на счете 91 «Прочие доходы и расходы»*. Контрольная процедура включает арифметическую (расчетную) проверку данных синтетического учета выручки от продаж и суммы НДС по счету 91 «Прочие доходы и расходы».

Седьмая контрольная процедура *«Проверка полноты начисления НДС по СМР для собственного потребления»*. Описание контрольной процедуры: арифметическая (расчетная) проверка верности суммы начисленного налога. Осуществляется следующим образом:

- определение налоговой базы при выполнении СМР для собственного потребления как сумма дебетовых оборотов по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 08-3 «Строительство объектов основных средств» за вычетом сумм, которые были оплачены подрядным организациям;
- вычисление расчетной суммы НДС как произведения налоговой базы и расчетной ставки. Расчетная налоговая ставка определяется как процентное отношение налоговой ставки к налоговой базе, принятой за 100 и увеличенной на соответствующий размер налоговой ставки (120);

- сравнение расчетной суммы налога с суммой дебетовых оборотов между соответствующим субсчетом счета 91 с соответствующими субсчетом счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «НДС выполнении СМР для собственного потребления».

Восьмая контрольная процедура *«Проверка полноты и верности формирования счетов-фактур с авансов полученных при поступлении авансов»*. В ходе контрольной процедуры осуществляется:

- проверка наличия соответствующих счетов-фактур по полученным авансам;
- расчет налоговых баз по кредитовым оборотам счета 62.XX «Расчеты с покупателями и заказчиками» и счета 76.XX «Расчеты с прочими дебиторами» по авансам полученным – по каждому виду операций и по всем применяемым налоговым ставкам;
- расчет сумм налога по каждой налоговой базе с применением расчетной ставки НДС;
- суммирование полученных результатов;
- сравнение результатов и формирование отчета.
- анализ полученных результатов и принятие управленческого решения.

Девятая контрольная процедура *«Проверка полноты начисления общей суммы начисленного налога»*. Арифметическая (расчетная) проверка верности суммы начисленного налога осуществляется следующим образом:

- определение налоговой базы по каждому виду операций, облагаемых по разным ставкам;
- вычисление суммы налога по каждому виду операций и общей суммы;
- сравнение общей суммы налога с кредитовым оборотом счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Налог на добавленную стоимость».

Десятая контрольная процедура *«Проверка соответствия суммы начисленного НДС отраженному в книге продаж»*.

Рассмотрим контрольные процедуры учетного процесса отражения НДС, подлежащего возмещению.

Контрольная процедура *«Проверка полноты получения счетов-фактур по документам поступления»*. Описание контрольной процедуры:

- проверка наличия к каждому документу поступления документа «Счет-фактура полученный»;

- сравнение даты соответствующего документа реализации с датой документа «Счет-фактура полученный».

Вторая процедура *«Проверка правильности отражения сумм «входящего» НДС на соответствующих счетах (субсчетах) учета»*. Цель соблюдение требований законодательства и установленного алгоритма распределения сумм "входящего" НДС при ведении раздельного учета. Описание контрольной процедуры:

- автоматический контроль соответствия суммы НДС, указанной в спецификации входящей счета-фактуры, предъявленного поставщиком при приобретении материально-производственных запасов, товаров, работ, услуг, основных средств и нематериальных активов, сумме НДС, отраженной на счетах учета, полноте отражения и непревышения общей сумме;

- выборочный контроль соответствия содержания хозяйственной операции выбранному субсчету счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Третья процедура *«Проверка полноты отражения «входящего» НДС»*. В ходе процедуры осуществляется:

- расчет налоговых баз по кредитовым оборотам счета 60.XX «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» по каждому виду операций и по всем применяемым налоговым ставкам;

- расчет налоговых баз по кредитовым оборотам счета 76.XX «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» по каждому виду операций и по всем применяемым налоговым ставкам;

- расчет сумм налога по каждой налоговой базе с применением расчетной ставки НДС;

- суммирование полученных результатов;

- сравнение результатов и формирование отчета.

Четвертая контрольная процедура *«Проверка полноты получения счетов-фактур по авансам выданным»*. В соответствии с п.12 ст.171 НК РФ покупатель, перечисливший суммы оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг), передачи имущественных прав, вправе принять к вычету НДС, предъявленный продавцом при получении этой предварительной оплаты. Процедура осуществляется в случае, если в текущем периоде организация воспользовалась указанным правом на вычет.

В ходе контрольной процедуры осуществляется:

- автоматическая проверка наличия соответствующих входящих счетов-фактур по перечисленным авансам;

- автоматический расчет налоговых баз по дебетовым оборотам счета 60.XX «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и счета 76.XX «Расчеты с прочими кредиторами» по авансам перечисленным – по каждому виду операций и по всем применяемым налоговым ставкам;

- автоматический расчет сумм налога по каждой налоговой базе с применением расчетной ставки НДС;

- формирование отчета в табличной форме с указанием контрагента, даты и суммы по данным: договора; документов, подтверждающих перечисление аванса; входящего счета-фактуры; суммы налога по данным расчета.

- анализ полученных результатов и принятие управленческого решения.

Пятая контрольная процедура *«Проверка полноты и правильности отражения в учете вычетов НДС с авансов полученных при зачете авансов»*. В ходе процедуры осуществляется:

- автоматическая проверка наличия соответствующих входящих счетов-фактур по перечисленным авансам;

- автоматический расчет налоговых баз по дебетовым оборотам счета 60.XX «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и счета 76.XX «Расчеты с прочими кредиторами» по авансам перечисленным – по каждому виду операций и по всем применяемым налоговым ставкам;

- автоматический расчет сумм налога по каждой налоговой базе с применением расчетной ставки НДС;

- анализ полученных результатов и принятие управленческого решения.

В ходе контрольной процедуры проверяется, для всех ли зачтенных авансов имеются соответствующие проводки по вычету НДС, начисленного ранее с этих авансов.

И в заключении можно осуществить контрольную процедуру *«Проверка соблюдения требований законодательства и внутренних нормативных документов относительно хранения вторых экземпляров выставленных счетов-фактур и их регистрации в журнале учета выставленных счетов-фактур»*. Описание процедуры:

- проверка наличия, полноты и соблюдения хронологии заполнения журнала учета выставленных счетов-фактур;
- проверка наличия, полноты комплектности подшитых вторых экземпляров выставленных счетов-фактур;
- проверка наличия, полноты регистрации выставленных счетов-фактур в книге продаж. Сверка записей журнала учета выставленных счетов-фактур с данными, указанными в книге продаж.

Результаты исследования и их обсуждение

Основными целями контрольных процедур являются:

- минимизация налоговой нагрузки;
- своевременное отслеживание и обеспечение руководства организации необходимой информацией об изменении налогового законодательства и налоговых последствий принимаемых управленческих решений;
- формирование достоверной информации о положении организации, необходимой внутренним и внешним пользователям.

Главный бухгалтер (заместитель главного бухгалтера) ответственный за осуществление контроля. Частота проведения контроля – ежемесячно. Документ, в котором будет отражен факт осуществления контроля:

- отметка на контрольном листе о соблюдении контролируемых требований (с приложением сформированных отчетов);
- служебная записка о нарушении контролируемых требований (с приложением сформированных отчетов).

Проверка осуществляется автоматически методом сопоставления в информационной системе записей о дате реализации с записями о дате формирования счетов-фактур.

Результат проверки выдается в виде отчета в табличной форме.

Выводы

Непрерывный процесс выявления, описания и документального оформления рисков, способных повлиять на деятельность организации заставляет постоянно находиться в поисках оптимальных направлений учета расчетов по НДС.

Для того чтобы управлять налоговой нагрузкой, необходимо знать от чего зависит сумма налогов, как можно на них влиять и уменьшать до разумных пределов. НДС как налог рыночный требует особого внимания. Следует следить за суммой налога на добавленную стоимость, чтобы была ясность, уверенность и экономия денежных средств. Необходимо проводить контрольные процедуры учетного процесса по расчетам НДС каждый месяц для отслеживания негативных ситуаций и принятия мер. В конце квартала провести анализ составляющих налога на добавленную стоимость (НДС с выручки, НДС с авансов, НДС с зачтенных авансов, НДС предъявленный бюджету, НДС к доплате или к возмещению) и принять соответствующее управленческое решение. Если расчеты провести заранее можно стараться уплачивать справедливую сумму налога.

Таким образом, методики детального анализа финансовых результатов являются стабильно актуальным инструментом эффективного управления. Таким образом, методика детального контроля учетного процесса расчетов по НДС является инструментом эффективного управления. Основная цель контрольных процедур это предотвращение риска занижения (завышения) налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость и обеспечение достоверности учета.

Библиографический список

1. Приказ ФНС России от 30.05.2007 №ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» // КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 17.04.2021).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая, гл.21) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 01.09.2020 №1334) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.04.2021).
3. Постановление Правительства РФ от 2 декабря 2000г. №914 «Об утверждении Правил ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по налогу на добавленную стоимость» // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 25.04.2021).

УДК 336.22

М. Л. Вилисова

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ, Шахты,
e-mail: villisbrus@mail.ru

Е. В. Шершова

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ, Шахты,
e-mail: katrina-2000@list.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ САМОЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: самозанятость, налог на профессиональный доход, теневая экономика, рынок труда, налог на самозанятых, индивидуальная трудовая деятельность.

В статье рассматриваются вопросы, связанные с организацией деятельности самозанятых граждан в Российской Федерации. Актуальность исследования обуславливается тем, что самозанятость в настоящее время считается одной из наиболее обсуждаемых форм социально-трудовых отношений, но в то же время является и недостаточно изученным видом занятости населения в стране. В данной работе уделяется внимание понятию «самозанятость», дается характеристика специальному налоговому режиму для самозанятых, перечисляются наиболее популярные виды деятельности среди самозанятых граждан. Также в статье на основе статистических данных анализируется динамика числа лиц, зарегистрированных в качестве самозанятых, и приводятся факторы, повлиявшие на изменения количества самозанятых. Особое внимание уделяется преимуществам и недостаткам легализации самозанятых в России, рассматривается составленный согласно мнению фрилансеров рейтинг положительных и отрицательных сторон специального налогового режима для самозанятых. На основании проведенного исследования делается вывод о необходимости развития самозанятости, которая имеет значительные перспективы и большую социальную значимость, а также формулируются предложения, реализация которых будет в дальнейшем способствовать развитию легального рынка труда самозанятых граждан в стране.

M. L. Vilisova

Institute of Service Sector and Entrepreneurship (branch) DSTU, Shakhty,
e-mail: villisbrus@mail.ru

E. V. Shershova

Institute of Service Sector and Entrepreneurship (branch) DSTU, Shakhty,
e-mail: katrina-2000@list.ru

RESEARCH OF SELF-EMPLOYMENT IN RUSSIA: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Keywords: self-employment, tax on professional income, shadow economy, labor market, tax on self-employed, self-employment.

The article discusses issues related to the organization of the activities of self-employed citizens in the Russian Federation. The relevance of the study is due to the fact that self-employment is currently considered one of the most discussed forms of social and labor relations, but at the same time it is also an insufficiently studied type of employment of the population in the country. This paper pays attention to the concept of «self-employment», gives a characteristic of the special tax regime for the self-employed, lists the most popular types of activities among self-employed citizens. The article also analyzes the dynamics of the number of persons registered as self-employed on the basis of statistical data, and provides factors that influenced the changes in the number of self-employed. Special attention is paid to the advantages and disadvantages of the legalization of self-employed in Russia, the rating of the positive and negative aspects of the special tax regime for the self-employed, compiled according to the opinion of freelancers, is considered. Based on the study, it is concluded that it is necessary to develop self-employment, which has significant prospects and great social significance, and proposals are formulated, the implementation of which will further contribute to the development of the legal labor market for self-employed citizens in the country.

Введение

В настоящее время происходящие изменения в мировой экономике, трансформация рынка труда способствуют развитию такой формы деятельности людей, как самозанятость, в основе которой лежит самоорганизация и рост мобильности трудовых ресурсов.

Самозанятых определяют как лиц, которые занимаются самостоятельной трудовой деятельностью, реализуют товары, услуги собственного производства и не имеют наемных работников.

В современных условиях в России существует большое количество людей, которые предпочитают работать на себя и при этом не регистрироваться как индивидуальные предприниматели. Для некоторых граждан самозанятость носит вынужденный характер, однако для многих такая форма трудовой деятельности является основным источником заработка. Кроме того, можно выделить группу лиц, совмещающих официальную работу с дополнительными способами получения дохода, это, в свою очередь, позволяет увести часть полученных денежных средств в теневую экономику. Так, значительная часть самозанятых осуществляет свою деятельность в неформальном секторе. Согласно исследованию, проведенному РАНХиГС, на долю теневой занятости в 2020 году приходится 28% занятого населения страны. Причем удельный вес лиц, работающих без официального оформления по основной занятости, равняется 11,3%. При этом на долю самозанятых приходится около 41% в общей структуре лиц, работающих неофициально по основной занятости. Практически каждый второй самозанятый, для которого данный вид деятельности является основным, работает в неформальном секторе экономики [2].

В силу того, что многие самозанятые находятся вне правовых взаимоотношений, становится актуальным вопрос о государственном регулировании деятельности самозанятых не только в плане налогообложения, но и в отношении распространения государственных гарантий и правовой защищенности на данную группу лиц.

Цель данной работы заключается в исследовании понятия «самозанятость», изучении основных характеристик специального налогового режима для самозанятых, рассмотрении преимуществ и недостатков легализации самозанятых в России, а также в оценке дальнейших перспектив развития

легального рынка труда самозанятых граждан в России.

Материал и методы исследования

Методологическую базу данной статьи составили такие методы исследования, как системный анализ информации, обобщение полученного материала, сравнение, систематизация. С помощью данных методов рассматривалось положение самозанятых на рынке труда, динамика числа лиц, зарегистрированных в качестве самозанятых, а также проводился анализ проблем и перспектив развития самозанятости в России. Информационная основа статьи сформирована на основе нормативных актов, статистических данных ФНС России, материалов аналитических центров, результатов социологических опросов. Также для наглядного представления информации используется графический способ визуализации данных.

Результаты исследования и их обсуждение

За последнее время благодаря осуществляемым государством мероприятиям самозанятые постепенно выходят из неформального сектора экономики. Одна из первых попыток, направленных на то, чтобы вывести самозанятых из тени, была предложена в 2013 году в виде патентной системы, подразумевавшей оплату самозанятым единого фиксированного платежа за осуществления своей деятельности. Следующая попытка была предпринята в 2017 году и заключалась в том, что для самозанятых были введены налоговые каникулы. Однако данные меры по легализации самозанятых не показали должных результатов по причине увеличения административной нагрузки после прохождения регистрации и ограниченности в выборе вида деятельности.

Самым значительным шагом по выводу самозанятого населения из тени стало принятие Федерального закона № 422-ФЗ от 27 ноября 2018 г. В этом нормативном документе вводится режим самозанятости и правила работы. Данный закон вступил в силу с 01.01.2019 г., с этой же даты в Налоговом кодексе появился новый специальный налоговый режим, который называется «налог на профессиональный доход». Отличительной чертой данного специального режима от остальных существующих в том, что самозанятому можно не регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя

теля. Данный налоговый режим будет действовать до конца 2028 года, и за этот период налоговые ставки изменяться не будут [1].

Налог на профессиональный доход (НПД) сначала применялся только в 4 регионах: Москва, Московская область, Калужская область и республика Татарстан. В начале 2020 года данный режим стал действовать еще в 19 регионах. С июля 2020 года регионы могли вводить данный налог по своему усмотрению, а с середины октября режим начал распространяться на всю территорию России [7].

Плательщиками НПД являются физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, которые перешли на специальный налоговый режим и осуществляют нормативно определенные виды работ без работодателя и наемных работников. При использовании данного режима, кроме ограничений по видам деятельности, существует также предельная величина дохода, которая не должна превышать 2,4 млн рублей в год.

Для данного налогового режима благодаря цифровизации характерен упрощенный порядок регистрации. Так, с помощью цифровых технологий появились такие возможности, как облегченная процедура регистрации с помощью мобильного приложения, которое также используется для создания чеков, что, в свою очередь, позволяет отказаться от использования контрольно-кассовой техники. Также в приложении существуют функции по автоматическому исчислению суммы налога.

Для того, чтобы стать плательщиком НПД, необходимо пройти регистрацию в приложении «Мой налог» или на официальном сайте ФНС России, также можно зарегистрироваться через банковские приложения, список которых размещен на сайте ФНС.

Налоговый период – календарный месяц. Если доход был получен от физических лиц, то налоговая ставка составляет 4%, если же денежные средства поступают от юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, то налоговая ставка равняется 6%.

Плательщики НПД могут воспользоваться налоговым вычетом в размере 10 тыс. рублей путем снижения налоговых ставок до 3% и 4% соответственно пока не будет исчерпан предоставленный налоговый вычет. НПД подлежит уплате в региональный

бюджет (по нормативу 63%) и в ФОМС (по нормативу 37%).

Самозанятые обязаны платить только НПД, а от уплаты НДС, НДФЛ и страховых взносов данная группа лиц освобождается. Однако если самозанятые желают, они могут на добровольной основе перечислять взносы в ПФР.

Самозанятому не нужно сдавать налоговую декларацию, взамен этого он должен формировать чеки при расчетах с клиентами через приложение «Мой налог» или банковское приложение. Чек самозанятый формирует в данных приложениях после того, как получает денежные средства за товар или услугу от клиента. Денежные средства принимаются как в наличной, так и в безналичной форме. Если оплата поступила от физического лица, то чек формируется автоматически, если же платеж исходил от юридического лица или ИП, то в таком случае самозанятому необходимо указать в чеке ИНН клиента. Затем созданный чек передается покупателю. Налогом облагаются только те денежные переводы, на которые самозанятый выписал чек.

В приложении «Мой налог» не позднее 12-го числа месяца, который наступит следом за истекшим налоговым периодом, автоматически формируется сумма налога, которую необходимо оплатить до 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом. Если в течение месяца самозанятый не получал никаких платежей, то, соответственно, налог на профессиональный доход за этот период он не платит.

Согласно рисунку 1, составленному на основе данных ФНС, востребованность данного режима налогообложения значительно повысилась за 2020 год. Число зарегистрировавшихся самозанятых в России на конец 2020 года увеличилось на 1 266 394 человек в сравнении с показателями на конец 2019 года и составило 1 603 638 человек.

В конце марта 2021 года количество самозанятых составило уже около двух миллионов человек. По данным ФНС России каждый день самозанятыми становятся более 5 тыс. человек. С начала действия данного налогового режима по март 2021 года самозанятые оплатили налоги на сумму 8 млрд рублей и зарегистрировали доход в размере 327 млрд рублей [4].

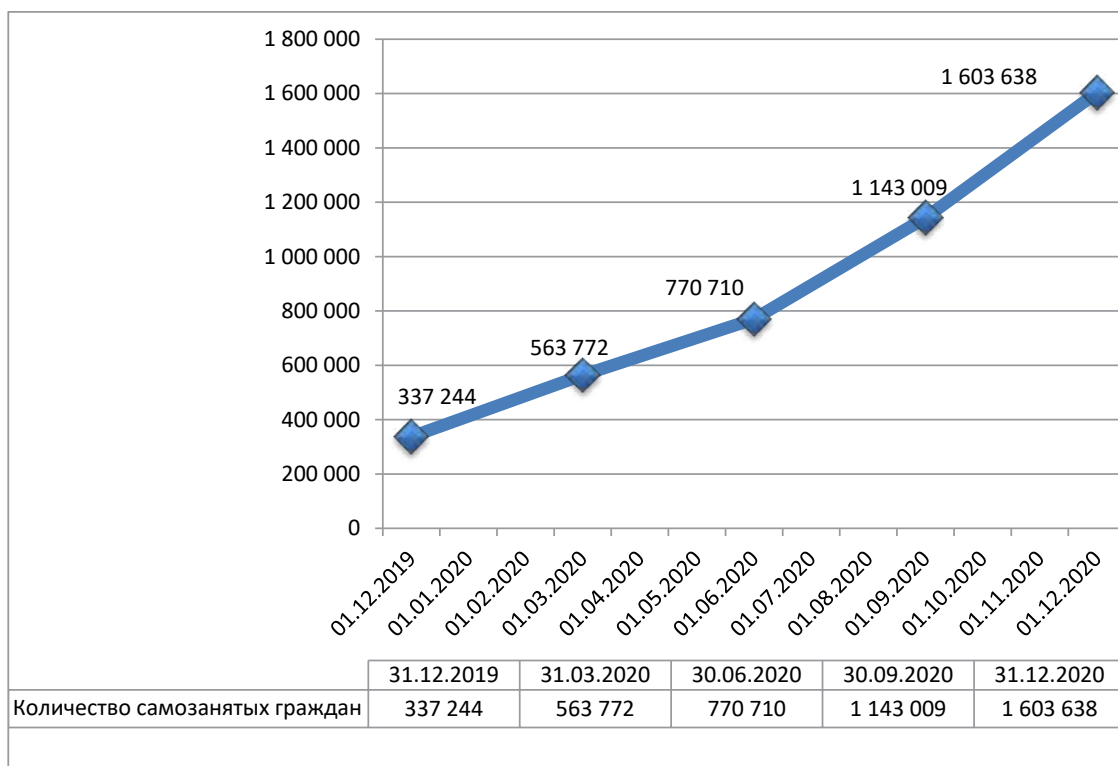


Рис. 1. Сведения о количестве самозанятых граждан, зафиксировавших свой статус, с учетом введения налогового режима для самозанятых [8]

Рост числа людей, которые зарегистрировались как самозанятые, объясняется тем, что специальный налоговый режим для самозанятых позволяет гражданам легально осуществлять свою предпринимательскую деятельность с минимальными затратами и без излишних административных барьеров. При этом максимальное увеличение количества зарегистрировавшихся самозанятых наблюдается с середины лета 2020 года, то есть после того, как право вводить налоговый режим для самозанятых распространилось на все регионы страны.

Плюсом самозанятости также является то, что данный режим можно совмещать с основной работой. Одними из популярных видов деятельности, являются оказание транспортных услуг, консультирование и репетиторство, строительные работы, IT-сфера и информационные услуги, сдача квартиры в аренду, рукоделие и кулинария, услуги фотографов, консалтинговые услуги.

К преимуществам данного налогового режима также относятся такие рассмотренные выше моменты, как простой способ регистрации, отсутствие необходимости подавать налоговую декларацию, невысокие налоговые ставки и предоставление налогово-

го вычета, нет потребности в приобретении контрольно-кассовой техники. Также плюс налогового режима для самозанятых – это введение официальных договорных отношений, право участвовать в программах поддержки малого бизнеса, возможность получения грантов. Положительным моментом является также удобное мобильное приложение, которое позволяет формировать чеки для клиентов и автоматически рассчитывает сумму налога, подлежащего к уплате. Кроме этого, данный налоговый режим позволяет самозанятым не регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя и не открывать расчетный счет.

В ходе опроса, проведенного в 2020 году службой исследований крупнейшей российской платформы онлайн-рекрутинга hh.ru, согласно мнению фрилансеров был составлен рейтинг преимуществ специального налогового режима для самозанятых (рис. 2). Так, на основании данного опроса лидирующее место в рейтинге преимуществ режима для самозанятых занимает такая позиция, как отсутствие необходимости сдавать отчетность (43%). Также многие респонденты считают плюсом – отсутствие необходимости в приобретении кассового аппарата (38%).

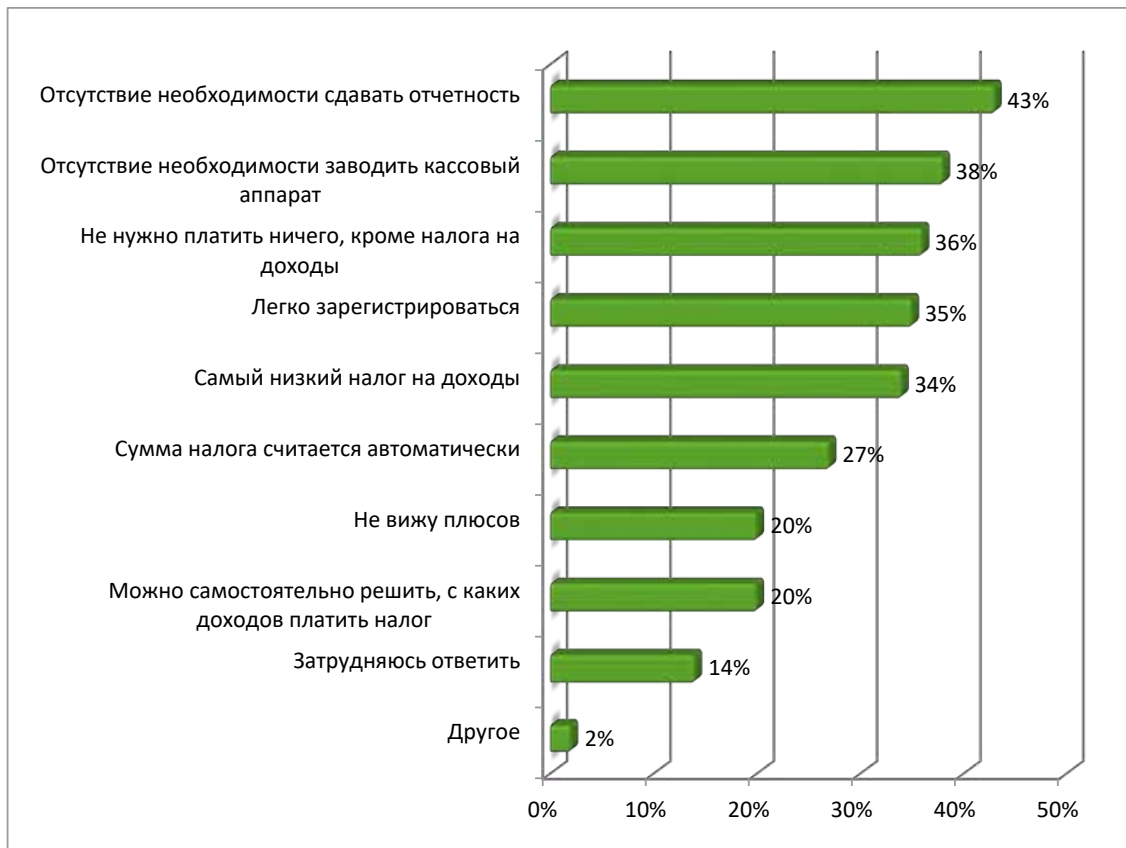


Рис. 2. Рейтинг преимуществ специального налогового режима для самозанятых [5]

Однако наряду с достоинствами данного налогового режима, существуют и недостатки, требующие дальнейшей проработки. Так, одним из сдерживающих факторов является то, что налоговый режим для самозанятых не распространяется на тех лиц, которые заняты определенным видом деятельности: продажа маркированных и подакцизных товаров, добыча и продажа полезных ископаемых, оказание услуг по доставке товаров и приему платежей за них для других компаний, перепродажа товаров. Также самозанятыми не могут стать нотариусы, адвокаты, арбитражные управляющие.

К минусам можно отнести и тот факт, что НПД нельзя совмещать с другими специальными налоговыми режимами. Кроме того, существуют специальные санкции, применяемые за нарушение налогоплательщиком сроков создания чека в приложении и утаивании дохода. За данные нарушения самозанятый будет оштрафован на сумму в 20% от суммы налога, если же в течение полугода с момента первого нарушения самозанятый совершил нару-

шение еще раз, то сумма штрафа составит 100% от суммы налога.

Недостатком НПД является то, что из-за отсутствия страховых взносов пенсионный стаж приостанавливается. А если самозанятый решит совершать страховые отчисления, то оплачивать он их будет самостоятельно. Также существует ограничение на годовую сумму дохода в размере 2,4 млн рублей и запрещается иметь наемных работников.

На основе данных опроса, рассмотренного выше, был сформирован рейтинг недостатков специального налогового режима для самозанятых (рис. 3).

Согласно данным, представленным на рисунке 3, для многих респондентов недостатком является то, что не начисляется трудовой стаж и пенсия (61%), нет пособий по временной нетрудоспособности (43%).

Кроме рассмотренных недостатков, одной из проблем введения НПД оказался перевод организациями своих сотрудников на режим самозанятых для того, чтобы не платить НДФЛ и страховые отчисления.

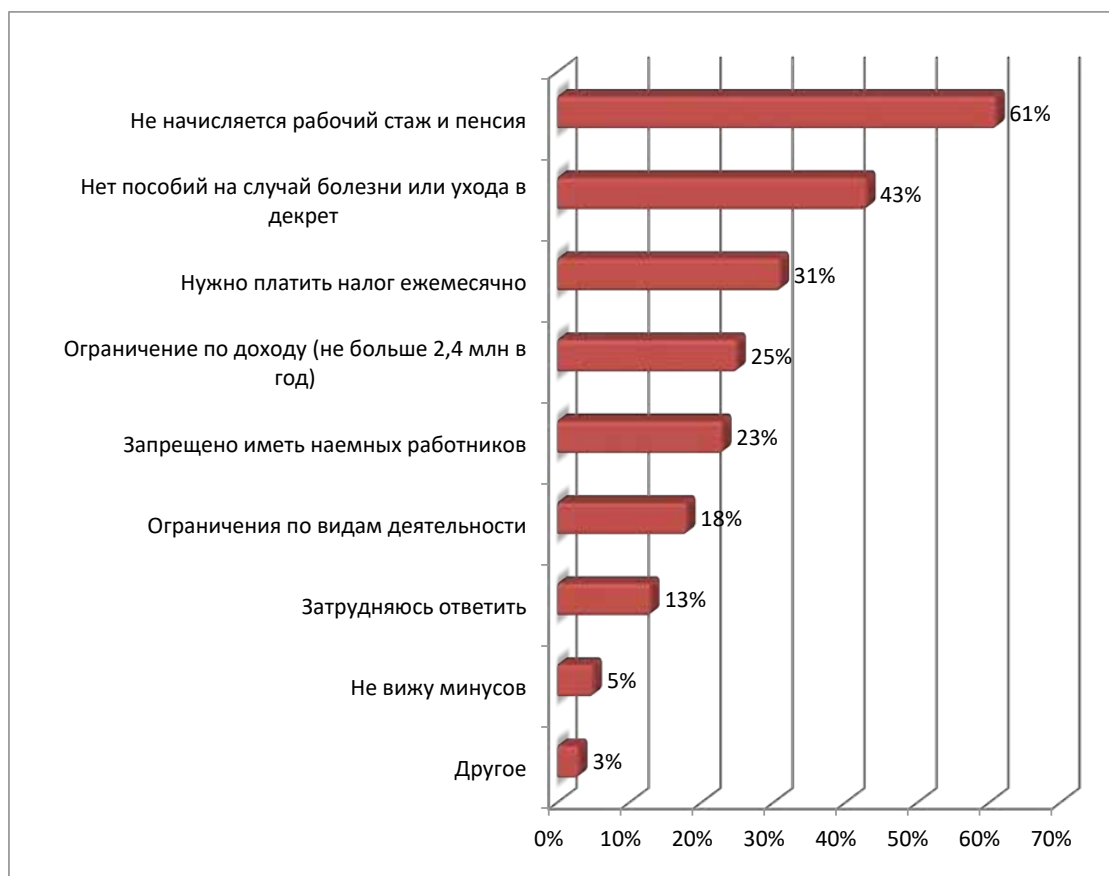


Рис. 3. Рейтинг недостатков специального налогового режима для самозанятых [5]

Также налоговый режим для самозанятых используется с целью легализации теневой заработной платы. Однако по закону работодатель не может продолжать трудовые отношения с бывшим сотрудником, перешедшим на режим для самозанятых, до истечения двух лет после официального увольнения работника. Но недобросовестные работодатели могут регистрировать новые организации и продолжать работать без оформления трудового договора с бывшими сотрудниками, использующими налоговый режим для самозанятых. Для пресечения таких злоупотреблений ФНС анализирует все фирмы, привлекающие самозанятых, и выявляет те организации, которые берут вместо штатных сотрудников самозанятых. Для налоговой службы признаком подмены трудовых отношений является ситуация, когда самозанятый осуществляет услуги только для одной компании или основной доход поступает от предыдущего работодателя. Нарушителям ФНС самостоятельно начислит неуплаченные НДФЛ и страховые взносы, штрафы и пени.

ФНС России для вычисления нарушений, касающихся применения НПД, разработала специальную скоринговую систему, которая анализирует источники поступлений самозанятых, их количество и связь с предыдущими работодателями. На основании данного анализа выявляются компании, которые имеют признаки нарушения [10].

В 2020 году злоупотребления данным налоговым режимом было выявлено у 1766 организаций (менее 1,8%). Доля самозанятых, выполнявших работу для бывших работодателей, составила 0,38% или 1234 человек [9].

Для развития самозанятости до конца 2021 года самозанятые могут подавать заявление на получение льготного кредита через единый портал государственных услуг. Кроме того, впервые зарегистрированных в качестве самозанятых молодых людей в возрасте от 16 до 18 лет налоговый вычет будет составлять не 10 тыс. рублей, его величина будет увеличена до МРОТ [6].

Также разрабатываются законопроекты для предоставления самозанятым возможности получать микрозаймы от государ-

ственных микрофинансовых организаций, помощь в продвижении товаров и услуг. Предполагается установление для самозанятых возможности получения информации на электронных ресурсах о кредитно-гарантийной поддержке, об участниках финансового рынка.

Развитие самозанятости в России имеет значительные перспективы и большую социальную значимость, способствуя увеличению занятости населения и уменьшению доли теневого рынка труда. Ожидается, что количество самозанятых к 2024 году составит 2,5 млн человек [3]. Однако, как показал 2020 год, самозанятость пользуется популярностью и скорее всего фактическое число самозанятых превысит их ожидаемое количество к 2024 году.

Заключение

Налоговый режим для самозанятых имеет благоприятные планы на будущее в силу того, что данный режим предостав-

ляет определенный комплекс преимуществ для самозанятых лиц. Однако наличие ряда недостатков свидетельствует о необходимости проведения продуманной системы мер государственной поддержки, направленной на обеспечение социальных гарантий, правовой защиты, на проведение образовательной работы с гражданами, которая давала бы основные знания об организации деятельности самозанятых. Также следует расширить линейки кредитных продуктов для самозанятых и предусмотреть их выдачу на льготных условиях. Именно комплекс мероприятий, направленный на улучшение условий для самозанятых, определение их правового статуса, обеспечение социальными гарантиями и социальной защищенностью будет в дальнейшем способствовать развитию легального рынка труда самозанятых граждан. Рост числа самозанятых будет положительно отражаться на занятости населения, которая, в свою очередь, благоприятно влияет на темпы экономического роста в стране.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27.11.2018 N 422-ФЗ (ред. от 08.06.2020) «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход»» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/ (дата обращения: 26.03.2021).
2. Анализ некриминальной «теневой» экономической деятельности – 2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://social.ranepa.ru/tsentry-i-instituty/tsentr-sotsialno-politicheskogo-monitoringa/issledovaniya/105-analiz-nekriminalnoj-tenevoj-ekonomicheskoy-deyatelnosti-2020> (дата обращения: 5.04.2021).
3. В Минэкономразвития назвали число самозанятых россиян [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rg.ru/2021/02/18/v-minekonomrazvitiia-nazvali-chislo-samozaniatyh-rossiian.html> (дата обращения: 5.04.2021).
4. В России зарегистрировались два миллиона самозанятых [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/10747467/ (дата обращения: 7.04.2021).
5. Как россияне относятся к фрилансу и закону о самозанятых и планируют ли переходить на самозанятость [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://hr-media.ru/kak-rossiyane-otnosyatsya-k-frilansu-i-zakonu-o-samozanyatyh-i-planiruyut-li-perehodit-na-samozanyatost/> (дата обращения: 4.04.2021).
6. Кому из самозанятых помогла пандемия и как способствовала росту сегмента [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://plus.rbc.ru/news/5f6b67497a8aa98add1103a6> (дата обращения: 2.04.2021).
7. Рынок самозанятых в России потенциально в пять раз больше официального [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.business.ru/news/21709-rynok-samozanyatyh-v-rossii-potentsialno-v-pyat-raz-bolshe-ofitsialnogo> (дата обращения: 4.04.2021).
8. Статистика для национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/statistics2.html> (дата обращения: 3.04.2021).
9. Счетная палата перешла на самозанятость [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper/2020/12/10/5fd0b2179a79474c2b46121c> (дата обращения: 5.04.2021).
10. ФНС России разработала скоринговую систему для выявления подмены трудовых отношений договорами с самозанятыми [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.garant.ru/news/1453303/> (дата обращения: 3.04.2021).

УДК 330.341

Э. А. Дударева

ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет», Тюмень,
e-mail: e.a.dudareva@utmn.ru

И. В. Игнатова

ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет», Тюмень,
e-mail: i.v.ignatova@utmn.ru

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ключевые слова: цифровизация российской экономики, цифровизация и автоматизация таможенных процессов, электронная таможня, ФТС России, Центры электронного декларирования (ЦЭД), Уральская электронная таможня.

В статье рассматривается реализация цифровизации и автоматизации таможенных процессов в условиях цифровизации российской экономики. Особое внимание отводится структурным изменениям в таможенных органах на всей территории РФ, деятельности электронных таможен и электронному декларированию. Большое значение отводится структуре, штатному составу, правовому статусу и взаимодействию органа с таможенной системой. Отмечается роль и значение Уральской электронной таможни в ходе реализации «Дорожной карты» по реформированию системы таможенных органов. Особое внимание отводится анализу динамики показателей электронного декларирования в Уральской электронной таможне. Результаты электронного декларирования за исследуемый период показали положительную динамику в деятельности Уральской электронной таможни, что указывает в целом на повышение эффективности декларирования в условиях цифровизации и автоматизации таможенной деятельности.

E. A. Dudareva

Tyumen state university, Tyumen, e-mail: e.a.dudareva@utmn.ru

I. V. Ignatova

Tyumen state university, Tyumen, e-mail: i.v.ignatova@utmn.ru

E-DECLARATION PRACTICES: CHALLENGES AND PERSPECTIVES

Keywords: digitalization of the Russian economy, digitalization and automation of customs processes, electronic customs, FCS of Russia, Electronic Declaration Centers (CED), Ural Electronic Customs.

The article discusses the implementation of digitalization and automation of customs processes in the conditions of digitalization of the Russian economy. Special attention is paid to structural changes in customs authorities throughout the Russian Federation, the activities of electronic customs and electronic declaration. Of great importance is the structure, staff, legal status and interaction of the authority with the customs system. The role and importance of the Ural Electronic Customs is noted during the implementation of the Roadmap for the reform of the customs system. Particular attention is paid to the analysis of the dynamics of electronic declaration indicators in the Ural Electronic Customs. The results of electronic declaration during the study period showed positive dynamics in the activities of the Ural Electronic Customs, which indicates in general an increase in the efficiency of declaration in the conditions of digitalization and automation of customs activities.

Введение

В современном мире актуализированы «зеленые» тренды во многих сферах общественной и частной жизни. Одним из направлений «зеленых» технологий является цифровизация, призванная повысить эффективность деятельности производственных и управленческих структур. В стране разрабатываются и успешно реализуются программы

развития, направленные на цифровизацию и внедрение искусственного интеллекта.

Таможенная служба, являясь одним из основных звеньев в системе обеспечения безопасности государства и пополнения федерального бюджета, активно внедряет цифровые технологии в своей деятельности. Задачи, решаемые посредством данных инноваций во внешнеэкономической сфере,

регламентированы в Стратегии развития таможенной службы России – 2030 [14].

Переход ФТС России от электронной таможни к интеллектуальной представляется одним из главных векторов развития таможенной службы и актуальных направлений в условиях цифровизации российской экономики [14]. Особое внимание отводится реализации цифровизации и автоматизации таможенных процессов, деятельности электронных таможен, Центра электронного декларирования (ЦЭД), а также структуре, штатному составу, правовому статусу и взаимодействию органа с таможенной системой, что обуславливает актуальность исследования.

Цель исследования – на основе анализа результатов практики электронного декларирования оценить эффект и перспективы внедрения цифровых технологий в таможенную деятельность.

Методология и методы исследования

Несмотря на широкое внедрение цифровых технологий в различные сферы общества, на законодательном уровне не закреплены понятия «цифровизация», «цифровая экономика», «цифровые технологии» и т.д. В научной среде выделяют следующие определения цифровизации: Корчагин С.П. рассматривает цифровизацию как «интеграция цифровых технологий в повседневную жизнь путем оцифровки всего, что можно оцифровать» [7, с. 25]. Ефремов А.А. акцентирует внимание на прикладном характере цифровизации: это внедрение цифровых технологий генерации, обработки, передачи, хранения и визуализации данных в различные сферы человеческой деятельности [4, с. 46].

Цифровизация – это современный этап развития информатизации, отличающийся преобладающим использованием цифровых технологий генерации, обработки, передачи, хранения и визуализации информации, что обусловлено появлением и распространением новых технических средств и программных решений [1, с. 51].

Исследователи Высшей школы экономики (ВШЭ) систематизировали понятия цифровизация, цифровые технологии и цифровая экономика [16]. Среди основных трендов развития цифровизации специалисты указывают цифровое государственное управление, частью которого является таможенная служба.

В соответствии с Комплексной программой развития Федеральной таможенной службы России 2020 [6], созданы единые лицевые счета плательщиков таможенных платежей; автоматизирована регистрация деклараций на товары и производится автоматический выпуск товаров; создано 16 мест таможенного декларирования; автоматизирована система управления рисками.

Цифровизация в таможенном деле предполагает упрощение порядка проведения таможенных процедур, влекущее за собой ускорение внешнеторгового оборота. Также разработку и реализацию мер, направленных на снижение уровня риска и минимизацию возможных потерь в ходе воздействия угроз экономической безопасности.

Объектом исследования является деятельность Уральской электронной таможни. Для оценки эффекта и перспектив внедрения цифровых технологий применялись методы: статистический, анализ и синтез, табличный, логический.

Результаты исследования и их обсуждение

По данным ФТС России, в 2019 году автоматически зарегистрировано 86,6% деклараций по экспорту и 45,1% по импорту; автоматически выпущено деклараций участников ВЭД низкого уровня риска – 49,1% по экспорту и 39,1% по импорту [11]. В настоящее время в РФ создано 16 ЦЭД, в которых работают более 2200 «выпускающих» таможенных инспекторов, оформляющих 98% деклараций на товары [3, с. 34]. В 2021 году планируется выйти на стопроцентное электронное оформление деклараций.

В соответствии с Письмом ФТС России от 25 декабря 2017г. № 01-11/73654 «Об электронных таможнях» [8], Приказом ФТС России от 22.04.2011г. № 845 [9] определена «дорожная карта» по реформированию системы таможенных органов, определен порядок совершения таможенных операций при таможенном декларировании в электронной форме товаров, находящихся в регионе деятельности таможенного органа, отличного от места их декларирования.

Уральская электронная таможня создана 10 июля 2018 года приказом ФТС России от 7 июня 2018 г. № 902 на первом этапе реализации «Дорожной карты» по реформированию системы таможенных органов [12]. Уральская электронная таможня входит

в Уральское таможенное управление, ей подчиняется Уральский таможенный пост (ЦЭД).

Для оценки эффективности деятельности, проанализируем основные показатели электронного декларирования в деятельности Уральской электронной таможни в 2017-2019 гг.

Выявлена положительная динамика подачи ДТ за исследуемый период: за первое полугодие 2019 г. было подано ДТ на 133,2% больше, чем за 3 месяца 2018 г.; за второе полугодие 2019 г. больше на 23,4%, чем за первое полугодие 2019 г. Всего за 2019 г. было представлено 182561 ДТ. Также в 2019 году увеличилась доля автоматически зарегистрированных ДТ по экспорту на 6%, импорту тоже на 6%. При этом сократилась доля автоматически выпущенных ДТ в 2019 году по экспорту на 8%, по импорту – на 5%. Данные показатели коррелируют с общероссийскими (в 2018 году количество ЭДТ увеличилось на 6,8%, в 2019 году – на 6,4%), фиксирующими положительную динамику.

Стоимостной объем внешней торговли товарами в зоне функционирования Уральской электронной таможни в 2019 г. составил 16022,8 млн долл., что больше в 4 раза объема внешней торговли за 3 месяца 2018 г. За первое полугодие 2019 г. стоимостной объем взимания таможенных платежей составил 476,5 млн долл. (на 151,8% больше, чем за три месяца 2018 г.); за второе полугодие 2019 г. – 599,6 млн долл. (на 25,8% больше, чем за первое полугодие 2019 г.).

Объем взимания таможенных платежей Уральской электронной таможней за первое полугодие 2019 г. составил 476,5 млн долл. (на 151,8% больше, чем за три месяца 2018 г.); за второе полугодие 2019 г. составил 599,6 млн долл. (на 25,8% больше, чем

за первое полугодие 2019 г.). Далее проанализируем количество автоматически зарегистрированных ДТ (таблица 1).

По данным таблицы 1 отмечается положительная динамика автоматически зарегистрированных ДТ: в 2018 г. количество увеличилось на 86,9%, в 2019 г. – на 55,6%. При этом количество автоматически зарегистрированных ДТ на вывозимые товары преобладает над количеством автоматически зарегистрированных ДТ на ввозимые товары.

Доля автоматически зарегистрированных ДТ на вывозимые товары в общем количестве автоматически зарегистрированных ДТ в 2017 г. составила 52,8%; в 2018 г. – 55,6%; в 2019 году – 53,6%. Динамика количества автоматически зарегистрированных ДТ на вывозимые товары является положительной: в 2017 г. количество увеличилось на 96,9%, в 2019 г. – на 50%.

Доля автоматически зарегистрированных ДТ на ввозимые товары в общем количестве автоматически зарегистрированных ДТ в 2017 г. составила 47,2%, в 2018 г. – 44,4%, в 2019 г. – 46,4%. Динамика количества автоматически зарегистрированных ДТ на ввозимые товары тоже является положительной: в 2017 г. количество увеличилось на 75,8%, в 2019 г. – на 62,5%.

В общероссийских масштабах доля автоматически зарегистрированных ДТ на вывозимые товары в общем количестве автоматически зарегистрированных ДТ преобладает: в 2017 году она составила 52,8%, в 2018 году – 55,6%, в 2019 году – 53,6%. Доля автоматически зарегистрированных ДТ на ввозимые товары в общем количестве автоматически зарегистрированных ДТ в 2017 году составила 47,2%, в 2018 году – 44,4%, в 2019 году – 46,4%.

Таблица 1

Динамика автоматически зарегистрированных ДТ в 2017-2019 гг., млн шт.

Показатели	2017	2018	2019
Кол-во, всего	0,963	1,8	2,8
Из него:			
Темп прироста, %	-	86,9	55,6
На вывозимые товары	0,508	1,0	1,5
Темп прироста, %	-	96,9	50,0
На ввозимые товары	0,455	0,8	1,3
Темп прироста, %	-	75,8	62,5

Источник: составлено по [10].

Таблица 2

Количество автоматически выпущенных ДТ Уральской электронной таможней в 2017-2019 гг., тыс. шт.

Показатели	2017	2018	2019
Кол-во, всего	84,0	324	643
Из него:			
Темп прироста, %	-	285,7	98,5
На ввозимые товары	31,0	110,0	295,0
Темп прироста, %	-	254,8	168,2
На вывозимые товары	53,0	213,0	348,0
Темп прироста, %	-	301,9	63,4

Источник: составлено по [10].

Рассмотрим объемы автоматически выпущенных ДТ в разрезе направления перемещения товаров в зоне деятельности Уральской электронной таможни (таблица 2).

В наибольшем количестве происходит автоматический выпуск ДТ на вывозимые товары. Доля количества автоматически выпущенных ДТ на вывозимые товары в общем количестве автоматически выпущенных ДТ составила: в 2017 г. 63,1%; в 2018 г. – 65,7%; в 2019 г. – 54,1%. Динамика автоматического выпуска ДТ на вывозимые товары является положительной: в 2018 г. количество автоматически выпущенных ДТ на вывозимые товары выросло более, чем в 3 раза, в 2019 г. – на 63,4%.

Доля количества автоматически выпущенных ДТ на ввозимые товары в общем количестве автоматически выпущенных ДТ составила: в 2017 г. – 36,9%; в 2018 г. – 34,3%; в 2019 г. – 45,9%. Динамика автоматического выпуска ДТ на ввозимые товары является положительной: в 2018 г. количество автоматически выпущенных ДТ на ввозимые товары выросло более, чем в 2 раза, в 2019 г. – на 168,2%.

В России динамика автоматического выпуска ДТ на вывозимые товары также является положительная. Доля количества автоматически выпущенных ДТ на вывозимые товары в общем количестве автоматически выпущенных ДТ в 2017 году составила 63,1%, в 2018 году – 65,7%, в 2019 году – 54,1%. В 2018 году количество автоматически выпущенных ДТ на вывозимые товары выросло более, чем в 3 раза, в 2019 году – на 63,4%. Доля количества автоматически выпущенных ДТ на ввозимые товары в общем количестве автоматически выпу-

щенных ДТ в 2017 году составила 36,9%, в 2018 году – 34,3%, в 2019 году – 45,9%. Динамика автоматического выпуска ДТ на ввозимые товары является положительной. Так, в 2018 году количество автоматически выпущенных ДТ на ввозимые товары выросло более, чем в 2 раза, в 2019 году – на 168,2%.

Таким образом, результаты электронного декларирования за исследуемый период показали положительную динамику в деятельности Уральской электронной таможни, что указывает на повышение эффективности декларирования в условиях цифровизации и автоматизации таможенной деятельности.

Несмотря на положительные результаты деятельности (ЦЭД), существует ряд проблем [13]:

- Проблемы кадрового обеспечения,
- Технологические проблемы, в том числе скоростной интернет,
- проблемы, связанные с информационной безопасностью,
- проблемы неравномерного распределения электронных деклараций между существующими ЦЭД,
- проблемы автоматической регистрации и автоматического выпуска товаров и др.

При этом для повышения эффективности таможенной деятельности в условиях цифровизации и автоматизации необходимо создание интеллектуальных пунктов пропуска через таможенную границу ЕАЭС; создание системы цифровых транспортных коридоров с использованием навигационных пломб; введение института уполномоченного экономического оператора (УЭО) в электронную торговлю и др. [2].

В 2020 году введение ограничительных мер, закрытие границ, приостановка международного авиасообщения не могли не сказаться на внешнеэкономической деятельности, международной торговле, на деятельности таможенной службы РФ, напрямую зависящей от объема и интенсивности товарооборота. По итогам работы ФТС России в 2020 году [5], оформлено 4,9 млн деклараций (из них автоматически зарегистрировано 3,8 млн); результативность применения системы управления рисками (СУР) составила половину из 34% всего массива деклараций.

В соответствии со Стратегией развития таможенной службы России 2030, предполагается переход от электронной таможни к интеллектуальной. Он состоит в применении искусственного интеллекта во внешнеэкономической деятельности; электронном межведомственном взаимодействии на пространстве ЕАЭС; создании «интеллектуальных пунктов пропуска»; оценки уровня риска каждой товарной партии в режиме реального времени.

Преимущества внедрения искусственного интеллекта в таможенную деятельность:

- сокращение времени выполнения типовых операций и процессов, обеспечивающее рост экономической эффективности деятельности таможенной службы;
- упрощение системы документооборота на уровне участников внешнеэкономической деятельности и представителями таможенной службы, межведомственного взаимодействия;
- нивелирование коррупционных издержек.

Недостатки реализации инновационных технологий связаны с правовой неопределенностью статуса искусственного интеллекта. В соответствии с Указом Президента РФ от 10 октября 2019 г. № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации», искусственный интеллект – это комплекс технологических решений, который позволяет имитировать когнитивные функции человека и получать результаты, сопоставимые, как минимум, с результатами интеллектуальной деятельности человека [15]. Имитация подразумевает самообуче-

ние и поиск решений без заранее заданного алгоритма. Принципиальное отличие интеллекта искусственного от человеческого заключается в возможности первого существовать без физической оболочки. Данное обстоятельство определяет его привилегированность по сравнению с человеческим интеллектом, имеющего физические ограничения. Следовательно, необходимо определить конституционно-правовой статус искусственного интеллекта, предполагающий введение универсальных ограничений его прав и свобод.

Выводы

Таможенная служба существенно продвинулась в направлении полномасштабной цифровизации и автоматизации таможенных процессов. Проведенные преобразования позволили повысить эффективность таможенного декларирования в условиях цифровизации и автоматизации таможенной деятельности. Выявленные проблемы сгруппировать в две группы: кадровая и техническая. В качестве решений предлагается активизировать внедрение искусственного интеллекта в таможенное дело, предполагающее полную автоматизацию таможенных операций. Это позволит ускорить администрирование, формировать более полные и точные профили риска участников внешнеэкономической деятельности. Для государства в экономическом аспекте внедрение цифровых технологий позволит увеличить долю таможенных платежей в доходной части федерального бюджета за счет ускорения товарооборота. Однако с точки зрения социума внедрение цифровых технологий и искусственного интеллекта влечет сокращение числа рабочих мест в таможенной службе, это приведет к снижению количества обучающихся на профильных специальностях, обострит необходимость переобучения работников, увеличит риск роста безработицы. Для бизнес-сообщества важным является нивелирование дополнительных издержек, связанных с приобретением программ и оборудования при электронном декларировании, бесперебойная работа цифровой системы, организация процесса информирования и консультирования.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00996.

Библиографический список

1. Авдеева И.Л., Головина Т.А., Парахина Л.В. Развитие цифровых технологий в экономике и управлении: российский и зарубежный опыт // Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации. 2017. № 6. С. 50-56.
2. Ворона А.А. Повышение качества работы центров электронного декларирования в условиях реализации концепции «электронная таможня» // Вестник Российской таможенной академии. 2019. № 2. С. 150-155.
3. Давыдов Р. Центры электронного декларирования – основа современной таможни // Таможня. 2021. №. 1 (450). С. 34-39.
4. Ефремов А.А. Оценка воздействия правового регулирования на развитие информационных технологий: механизмы и методика // Закон. 2018. № 3. С. 45-56.
5. Итоги работы ФТС России в 2020 году и задачи на будущее – Мнение эксперта от 26.02.2021 Альта-Софт (alta.ru) [Электронный ресурс]. URL: https://www.alta.ru/expert_opinion/79704 (дата обращения: 25.04.2021).
6. Комплексная программа развития Федеральной таможенной службы России 2020 [Электронный ресурс]. URL: http://service.customs.gov.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=25512&Itemid=2729 (дата обращения: 25.04.2021).
7. Корчагин С., Польшиков Б. Цифровая экономика и трансформация механизмов государственного управления. Риски и перспективы для России // Свободная мысль. 2018. № 1 (1667). С. 23-36.
8. Письмо ФТС России от 25 декабря 2017г. № 01-11/73654 «Об электронных таможнях» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 28.04.2021).
9. Приказ ФТС России от 22.04.2011г. №845 «Об утверждении Порядка совершения таможенных операций при таможенном декларировании в электронной форме товаров, находящихся в регионе деятельности таможенного органа, отличного от места их декларирования» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.alta.ru/tamdoc/11pr0845/> (дата обращения: 30.04.2021).
10. Применение технологий автоматической регистрации деклараций на товары и автоматического выпуска товаров [Электронный ресурс]. URL: https://www.alta.ru/expert_opinion (дата обращения: 30.04.2021).
11. Результаты деятельности таможенных органов в 2019 году [Электронный ресурс]. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=27222:-2018-2019-&catid=40:2011-01-24-15-02-45 (дата обращения: 27.04.2021).
12. Сборник ФТС России [Электронный ресурс]. URL: <http://customs.ru/activity/results/ezhegodnyj-sbornik-tamozhennaya-sluzhba-rossijskoj-federaczii> (дата обращения: 27.04.2021).
13. Смирнова И.А., Стадникова А.В. Проблемы и перспективы формирования центров электронного декларирования // Наука и общество. 2019. №1 (33). С. 108-114.
14. Стратегия-2030: от электронной таможни к интеллектуальной [Электронный ресурс]. URL: https://customs.gov.ru/storage/document/document_file/2020-06/03/2030.pdf (дата обращения: 30.04.2021).
15. Указ Президента РФ от 10 октября 2019 г. № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72738946/> (дата обращения: 10.05.2021).
16. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; науч. ред. Л.М. Гохберг; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. 82 с.

УДК 332.1

М. В. Комарова

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: marina.komarova.00@gmail.com

А. В. Лихвойнен

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: likhvoynen@yandex.ru

А. А. Розов

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: allrozov@yandex.ru

Е. В. Солодкова

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: lanex07@mail.ru

А. А. Степанова

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: nastya-stepanova1@yandex.ru

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, «Цифровая Россия», цифровые технологии, регион.

Повсеместное внедрение цифровых технологий в различные сферы жизни стало тенденцией развития современного общества. Сегодня цифровые технологии окружают людей со всех сторон: они повышают эффективность деятельности человека на рабочем месте, делают удобнее и комфортнее бытовую жизнь, являются отличными помощниками для сфер образования, транспорта, здравоохранения и многих других. На текущий момент времени именно цифровые технологии являются одним из важнейших драйверов инновационного развития стран по всему миру. В данной статье рассматривается усиливающаяся роль процессов цифровизации в разрезе экономической системы регионов России. Определяются и анализируются основные преимущества и недостатки цифровизации экономики в целом. Проводится анализ мировых рейтингов, характеризующих страны по различным показателям цифровизации, в результате которого определяется текущее положение России относительно других стран мира. Рассматриваются реальные примеры, демонстрирующие то, как процессы цифровизации проходят в различных регионах России. Выявляются ключевые экономические выгоды от внедрения различных цифровых технологий в российских регионах. Подтверждается значимость интеграции цифровых технологий в экономику и развития цифровой инфраструктуры для экономического развития России в современных условиях.

М. V. Komarova

University ITMO, Saint Petersburg, e-mail: marina.komarova.00@gmail.com

A. V. Likhvoynen

University ITMO, Saint Petersburg, e-mail: likhvoynen@yandex.ru

A. A. Rozov

University ITMO, Saint Petersburg, e-mail: allrozov@yandex.ru

E. V. Solodkova

University ITMO, Saint Petersburg, e-mail: lanex07@mail.ru

A. A. Stepanova

University ITMO, Saint Petersburg, e-mail: nastya-stepanova1@yandex.ru

DIGITALIZATION OF THE ECONOMY IN RUSSIAN REGIONS

Keywords: digitalization, digital economy, «Digital Russia», digital technologies, region.

The widespread integration of digital technologies in various spheres of life has become a trend in the development of modern society. Nowadays, digital technologies surround people from all sides: they increase the efficiency of human activity in the workplace, make everyday life more convenient and comfortable, are the perfect helpers for education, transport, health and many other areas. At the moment digital technologies are one of the most important drivers of innovative development of countries around the world. This article considers the increasing role of digitalization processes in the context of

the economic system of Russian regions. The main advantages and disadvantages of digitalization of the economy in general are identified and analyzed. This paper analyses world rankings characterizing countries by various indicators of digitalization, as a result of which the current position of Russia compared to other countries of the world is determined. Real examples demonstrating how digitalization processes take place in different Russian regions are considered. Key economic benefits from the introduction of various digital technologies in Russian regions are identified. The significance of integration digital technologies in the economy and the improvement of digital infrastructure for the economic development of Russia in modern conditions is confirmed.

Введение

Цифровизация – процесс постепенного внедрения цифровых технологий в различные сферы жизни и производства: промышленность, транспорт, образование, культуру и другие. В эпоху цифровизации деятельность человека непосредственно связана с созданием, обработкой и использованием нематериальных ресурсов, среди которых интеллектуальный капитал и информация, представленная в цифровом виде, занимают наиболее значимое место. В настоящее время цифровая экономика все сильнее укрепляет свои позиции по отношению ко всем сферам общественной жизни. Данный процесс проявляется в том, что цифровизация экономической системы является ключевым вектором развития государства, экономики и связей с общественностью, а цифровая экономика играет роль основного элемента в устойчивом развитии общества [1].

Цифровая экономика – это деятельность, которая связана с развитием цифровых технологий, использование результатов функционирования которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяет существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи [2].

Цель исследования – проведение анализа текущего состояния цифровизации экономики в регионах России и выявление основных экономических выгод, которые могут принести процессы цифровизации регионов.

Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

1. Оценить значение процессов цифровизации для экономической системы в целом.
2. Выявить и проанализировать основные преимущества и недостатки цифровизации экономики.
3. Рассмотреть основные мировые рейтинги, характеризующие страны по различным показателям цифровизации, и определить положение России относительно других стран мира.

4. Проанализировать текущую ситуацию в области цифровизации экономики России на региональном уровне, рассмотрев реальные примеры использования цифровых технологий в российских регионах.

5. Определить значимость процессов цифровизации регионов для общего состояния экономики России.

Материал и методы исследования

В данной статье были использованы труды отечественных и зарубежных ученых, материалы различных аналитических изданий, отчетные данные статистических сборников Московской школы управления «Сколково» и НИУ ВШЭ. Применялись следующие методы научного исследования: изучение и анализ научной литературы, классификация, обобщение, сравнительный анализ.

Результаты исследования и их обсуждение

На сегодняшний день процессы цифровизации охватывают все большее число различных областей экономики, что в свою очередь обуславливает наличие как положительных, так и отрицательных сторон данного процесса. В ходе проведения исследования выделим основные преимущества и недостатки цифровизации экономики.

К преимуществам развития цифровой экономики можно отнести:

1. Рост производительности труда. Исполнение монотонной работы может быть передано компьютерам, которые способны справляться с данными задачами эффективнее.
2. Повышение конкурентоспособности компаний. В настоящее время цифровизация процессов деятельности в организациях рассматривается не просто, как инициатива руководства к использованию инноваций, а как требование рынка. Организации, использующие цифровые технологии в своей деятельности (особенно в сфере услуг), способны привлечь больше потенциальных потребителей.

3. Снижение издержек производства. Внедрение цифровых технологий способно снизить расходы организаций по различным направлениям. Например, заказы в интернет-магазинах обрабатываются с помощью программного обеспечения, а не людей; в общественном транспорте работа кондукторов постепенно заменяется считывающими терминалами, расположенными на поручнях.

4. Создание новых рабочих мест. Появляются не только новые профессии, связанные с созданием и обслуживанием внедряемых цифровых решений, но и развиваются уже устоявшиеся. Например, приложение компании «Яндекс» позволило за два года после его введения увеличить штат таксистов в 10 раз: с 6000 до 60000 работников.

Также отметим, что процессы цифровизации связаны с определенными экономическими рисками. К ним можно отнести:

1. Возникновение киберугроз, вызванное недостаточно эффективной защитой личных данных пользователей. Замена бумажных документов цифровыми аналогами требует построения серьезной системы, обеспечивающей защиту всех персональных данных.

2. Интернет-мошенничество. Для того чтобы снизить объемы интернет-мошенничества требуется усовершенствовать государственное регулирование в данном вопросе. Кроме того, важным аспектом снижения данного риска является развитие интернет-культуры и правил работы в сети среди населения.

3. Усиление безработицы на рынке труда по причине отказа от ряда профессий и сокращения рабочих мест соответственно. Как уже отмечалось выше, процессы цифровизации станут причиной появления новых профессий. Но параллельно с этим часть профессий исчезнет ввиду того, что использование цифровых технологий станет дешевле и эффективнее человеческого труда. В данном аспекте важна государственная поддержка, как одного из институтов, который может поспособствовать обучению граждан новым «цифровым» специальностям.

4. «Цифровой разрыв». Специфическое положение России, как крупнейшей страны, обуславливает сложности в равномерном внедрении цифровых решений по территории всего государства. В связи с чем может наблюдаться разрыв в использовании цифровых технологий между регионами европейской части России и более отдаленными территориальными субъектами страны.

Далее рассмотрим положение России относительно других стран по различным показателям цифровизации. На рисунке 1 представим информацию, по данным статистического сборника «Индикаторы цифровой экономики» (2020 г.), относительно места России в мировом рейтинге по различным индексам цифровизации. Из рисунка видно, что Россия преимущественно занимает места, относящиеся к первой трети всех мест в рейтинге, что является показателем достаточно высокого уровня цифрового развития страны. При этом Россия, обладая значительным ресурсным потенциалом (природные богатства, развитая промышленность, а также имеющийся в стране научно-технический потенциал и развитые кадры), может значительно повысить свои позиции по данным индексам. Следует отметить, что такие показатели, как международный индекс цифровой экономики и общества, индекс готовности к сетевому обществу, индекс цифрового развития показывают, что в России следует сделать дополнительный акцент на обеспечении взаимодействия цифровых разработок и общества. При этом в ряде регионов требуется уделить особое внимание проблемам, без решения которых нельзя переходить к цифровой трансформации общества. К ним можно отнести: обеспечение энергетических потребностей регионов, поддержание дорожно-транспортной системы, подключение к сети и другие базовые аспекты, которые можно назвать «фундаментом» для внедрения цифровых инноваций.

Рассматривая указанные на рисунке индексы с точки зрения цифровизации экономики, обратим особое внимание на следующие:

1. Международный индекс цифровой экономики и общества (I-DESI) измеряет показатели цифровой экономики 28 стран-членов Европейского союза, а также 17 других стран, не являющихся участниками ЕС. Индекс охватывает пять основных областей: «Связность», «Человеческий капитал», «Использование интернета», «Интеграция цифровых технологий» и «Цифровые государственные услуги». В основном, анализируются такие технологии, как AR/VR, робототехника, новые производственные технологии. Данный индекс хорошо иллюстрирует место России в сравнении с наиболее экономически развитыми странами.



Место России в мировом рейтинге по различным индексам цифровизации [3]

37 место из 45 показывает, что по итогам 2016 года уровень взаимодействия цифровой экономики и общества в России находился на достаточно низком уровне по сравнению со странами-лидерами.

2. Всемирный рейтинг цифровой конкурентоспособности, разработанный компанией IMD, рассчитывается по 50-ти индикаторам, которые включают в себя 30 индикаторов статистических данных и 20 – опросных данных. Кроме того, к 31 показателю, которые ранее брались для формирования более старого Индекса конкурентоспособности стран компании IMD, добавляются 19 новых показателей. Данный индекс охватывает большее количество стран и показывает степень внедрения в них конкурентоспособных цифровых решений. Россия также является значимым субъектом инновационного рынка. При этом следует отметить значимость не только роли генерации идей и создания инновационных решений для развития данного направления, но и важность интеграции данных разработок в экономическую деятельность страны.

3. Глобальный индекс кибербезопасности, созданный Международным союзом электросвязи, включает в себя 25 показателей, объединенных между собой в пять субиндексов: «Законодательное регулирование», «Технические меры», «Организационные меры», «Потенциал» и «Кооперация».

Стоит отметить, что на показатели всех пяти компонентов данного индекса значительное воздействие оказывают Технологии VR/AR. Место России в рейтинге по данному показателю свидетельствует, что в стране уделяется активное внимание рискам, связанным с безопасностью данных и угрозами мошенничества, рассмотренными выше [4].

Далее рассмотрим текущую ситуацию цифровизации экономики России на региональном уровне. Так, центр «Сколково» создал собственную авторскую методологию оценки цифровизации регионов России, которая называется «Индекс «Цифровая Россия»». Методология расчета индекса основана на анализе данных по следующим основным направлениям:

- нормативное регулирование и административные показатели;
- кадры и учебные программы;
- исследовательские компетенции и технологические заделы;
- информационная инфраструктура;
- информационная безопасность;
- экономические показатели;
- социальные эффекты.

Данные категории представляют собой субиндексы, рассчитываемые для каждого из регионов, которые потом складываются в один общий индекс «Цифровая Россия». Субъекты-лидеры по данному показателю в 2018 году представлены в таблице 1.

Таблица 1

Индекс «Цифровая Россия» в разрезе субъектов РФ в 2018 году

№	Субъект Российской Федерации	Балл в 2018 г.	Изменение в 2018 г. к 2017 г.			
			Балл в 2017 г.	Место в 2017 г.	Место (+/-)	Изменения (%)
1	Москва	77,03	70,01	1	0	10,02
2	Республика Татарстан	76,48	67,95	2	0	12,56
3	Санкт-Петербург	76,44	67,54	4	1	13,18
4	Московская область	76,25	65,61	6	2	16,22
5	Тюменская область	76,19	65,44	7	2	16,43
6	ХМАО-Югра	75,81	67,88	3	-3	11,69
7	Ямало-Ненецкий АО	74,48	66,03	5	-2	12,79
8	Республика Башкортостан	74,43	65,08	8	0	14,36
9	Ленинградская область	73,15	62,45	12	3	17,13
10	Новосибирская область	73,10	52,48	33	23	39,29

Таблица 2

Индекс «Цифровая Россия» в разрезе федеральных округов в 2018 году

Место	Федеральный округ	2018 год	2017 год
1	Уральский	68,34	57,17
2	Приволжский	62,65	46,93
3	Центральный	62,24	50,05
4	Северо-Западный	62,02	50,90
5	Сибирский	56,00	41,91
6	Дальневосточный	54,66	44,20
7	Южный	53,88	43,06
8	Северо-Кавказский	45,36	33,37

Среди городов-лидеров по внедрению цифровых решений выступают: Москва, Казань, Санкт-Петербург, Тюмень [5].

В таблице 2 представим значения индекса «Цифровая Россия» в разрезе федеральных округов. Стоит отметить, что по данному индексу Уральский и Приволжский федеральные округа опережают Центральный и Северо-Западный, что говорит о том, что реализация государственных программ по цифровизации экономики направлена на развитие технологий не только близких к столице субъектов, но и других регионов России.

Таким образом, по результатам индекса «Цифровая Россия» можно сделать вывод о том, что полученные данные могут быть использованы в качестве индикаторов текущего состояния и для выявления дина-

мики цифровизации в разрезе субъектов и федеральных округов РФ. Кроме того, выявляется значимость результатов индекса и для государственных органов, которые могут посредством анализа данных результатов выделять лидирующие и отстающие регионы, что в конечном счете позволит скорректировать стратегию развития цифровой экономики во всей стране. Важность же для сферы бизнеса проявляется в том, что ориентация на результаты индекса позволит компаниям более четко формировать маркетинговые и продуктовые стратегии в сфере цифровой экономики и развития.

Далее на реальных примерах различных регионов покажем, какие экономические выгоды способны принести процессы цифровизации.

Сегодня одними из популярных направлений цифровизации в регионах России выступают транспорт и ЖКХ. Так, в Новгородской области в 600 государственных учреждениях планируется реализация проекта, включающего в себя «умную» систему для отслеживания показателей счетчиков коммунальных услуг. Ранее, в 2017 году аналогичный пилотный проект уже был протестирован в 200 образовательных учреждениях, что способствовало сокращению расходов на оплату услуг ЖКХ на 15%. В дальнейшем планируется снизить расходы бюджета на данные услуги на 30-50 млн рублей в год [6].

В Тюмени компаниями «Ericsson», «Центр 2М», «Взлет» и «Тепло Тюмени» была создана система управления инфраструктурой теплоснабжения. Принцип работы системы заключается в следующем: различные уже имеющиеся датчики на тепловых пунктах, насосных станциях, счетчиках коммунальных услуг в домах и других элементах сети теплоснабжения подключаются к «облачной» платформе, получающей и накапливающей данные благодаря технологиям Интернета вещей. За счет использования существующих датчиков нет необходимости в установке большого числа новых, что, в свою очередь, сокращает необходимый объем капитальных вложений. Ключевой функцией данной системы является тщательный анализ и контроль за состоянием сети теплоснабжения, основанный на показателях температуры, давления и расхода теплоносителя. Также созданное решение обеспечивает оптимизацию планирования ремонтов, снижение избыточной генерации тепловой энергии и грамотное распределение общих расходов на эксплуатацию [7].

В Воронеже на 10 различных перекрестках были установлены 145 «умных» светофоров, как для автомобильного транспорта, так и для пешеходов. Различные интеллектуальные датчики позволяют распределять транспортные потоки так, что происходит заметное сокращение заторов в городе. По данным аналитиков, система «умных» светофоров предполагает снижение для горожан общего времени в пути и заторов на перекрестках на 20%, а также сокращение выхлопных газов, выделяемых автомобилями в атмосферу, на 5-10%. Стоимость проекта составляет 56 млн рублей [8].

По данным глобального рейтинга «Умных Городов» (2020 г.), составленного Швейцарской бизнес-школой «IMD» совместно с Сингапурским университетом технологии и дизайна, Москва занимает 56-е место в рейтинге, опережая такие крупные города, как Брюссель, Париж и Токио. Таким образом, Москва является не только лидером по внедрению цифровых технологий среди городов России, но и занимает достаточно высокие позиции в мировых рейтингах.

Практически во всех общественных пространствах Москвы имеется множество точек доступа к бесплатной сети Wi-Fi. Кроме того, в Москве очень высокий уровень зон покрытия сотовой связью. По данному показателю Москва занимает второе место в мире. Также в Москве с 2011 года внедрена Единая медицинская информационно-аналитическая система (ЕМИАС), посредством которой легко и быстро записаться на прием к врачу в ближайшее медицинское учреждение онлайн, а также получить медицинскую справку или результаты анализов. За все время работы данная система продемонстрировала хорошие показатели, снизив очереди в поликлиниках в 2,5 раза.

Согласно статистическим данным, 13,7 миллиона человек пользуются государственными услугами в Москве в электронном виде, а в 2018 году было подано более 406 миллионов электронных заявок. Всего в электронном виде насчитывается свыше 380 различных услуг и сервисов [9].

Также активным процессам цифровизации подвержена транспортная сеть Москвы. Здесь особое внимание следует уделить системе, которая с помощью спутника позволяет в режиме реального времени определять участки дороги с высоким риском ДТП. Благодаря чему Ситуационный центр организации дорожного движения может регулировать работу машин ГИБДД. Кроме того, в Москве используются «умные» билеты в общественном транспорте. Благодаря встроенным в них чипам удастся собирать важные статистические данные, с помощью которых можно сделать транспортную сеть города более эффективной.

Сатка – город в Челябинской области с населением чуть более 40 тыс. человек, но при этом в нем представлен широкий спектр цифровых технологий умного горо-

да. В центральном городском сквере установлены бесплатные точки доступа Wi-Fi, а также интеллектуальная система видеонаблюдения, которая позволяет оперативно реагировать на признаки нарушения правопорядка, идентифицируя людей и их поведение. Все данные, полученные с датчиков и камер видеонаблюдения, отправляются в аналитический центр, где они анализируются и проходят обработку на специальной платформе «Умный Город», которая включает в себя системы управления городскими ресурсами, социальной сферой, безопасностью. Также в городе имеется система контроля уровня мусора в мусорных баках. К бакам прикреплены датчики, анализирующие информацию об их заполненности, а на мусоровозах имеются GPS-модули, контролирующие маршруты движения вывозимого мусора. Главной же особенностью города является умное уличное освещение, которое позволяет городу экономить до 50% процентов электроэнергии.

В Улан-Удэ на перекрестках и пешеходных переходах установлено 65 комплексов фото и видео-фиксации правонарушений. Благодаря работе данной системы по итогам 2017 года количество ДТП в городе снизилось на 62,5%, погибших же стало на 92,3% меньше, а раненых – на 68%. 231 млн рублей в городской бюджет поступил от уплаты штрафов за превышение скорости дорожного движения.

Вопрос экономии электроэнергии для такого холодного города, как Якутск, всегда был актуален, прежде всего, из-за очень высоких тарифов на данную услугу. Установка специальных систем, контролирующих расход коммунальных услуг, и систем сбережения электроэнергии и отопления в учреждениях, предоставляющих образовательные услуги, позволила сократить расходы, выделяемые из бюджета города, на 30% [10].

С апреля 2017 года в Санкт-Петербурге стартовал инновационный проект по реализации программы «Умный Санкт-Петербург». Основная цель данной программы состоит в создании единой системы

«Умный Город», осуществляющей грамотное управление в сфере городских ресурсов, что обеспечит улучшение качества жизни горожан и поспособствует устойчивому городскому развитию. Университет ИТМО совместно с правительством города занимается разработкой одноименной платформы, где жители города смогут высказывать свои идеи по поводу улучшения инфраструктуры, а компании, основываясь на предоставленной информации, смогут быстрее реализовывать проекты по внедрению умных технологий в городскую среду, что поможет сделать город еще более удобным для жителей. Одной из областей решений, входящих в программу «Умный Санкт-Петербург», являются решения в области транспорта, а именно создание интеллектуальной транспортной системы, которая будет функционировать согласно запросам и потребностям горожан относительно транспортных услуг. Программу «Умный Санкт-Петербург» можно рассматривать в контексте аналогичного проекта федерального масштаба «Цифровая Россия», основные мероприятия по которому планируется реализовать до 2024 года [11].

Выводы

Подводя итог представленной выше информации, отметим, что цифровизация экономики – эволюционный процесс, обладающий своими положительными и отрицательными чертами. На сегодняшний день государство является важнейшим субъектом, способным повлиять на темпы цифровизации экономики. Россия же пока только набирает обороты в данном направлении: разрабатываются и принимаются федеральные и региональные программы и проекты, посредством которых происходит интеграция цифровых технологий в различные направления социально-экономической жизни страны. И уже сегодня на примерах многих городов России можно увидеть, что данные мероприятия, действительно, способны приносить положительный эффект по различным направлениям.

Библиографический список

1. Averyanova O.V., Blagikh I.A. The Role Of The State In The Digital Economy's Development In Russia // European Proceedings of Social and Behavioural Sciences. 2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://doi.org/10.15405/epsbs.2019.12.05.101>.

2. Абдрахманова Г.И., Вишневский К.О., Гохберг Л.М. и др.; науч. ред. Гохберг Л.М. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. // Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. 82 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2019/04/12/1178004671/2%20Цифровая_экономика.pdf (дата обращения: 08.04.2021).
3. Абдрахманова Г.И., Вишневский К.О., Гохберг Л.М. и др. Индикаторы цифровой экономики: 2020: статистический сборник // Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2020. 360 с [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/387609461.PDF> (дата обращения: 10.04.2021).
4. Как робототехника и искусственный интеллект продвинул Россию в мировых рейтингах цифровизации [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://gov.cnews.ru/articles/2020-05-22_kak_robototekhnika_i_iskusstvennyj (дата обращения: 12.04.2021).
5. Индекс «Цифровая Россия» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://finance.skolkovo.ru/downloads/documents/FinChair/Research_Reports/SKOLKOVO_Digital_Russia_Report_Full_2019-04_ru.pdf (дата обращения: 16.04.2021).
6. Как российские регионы развивают цифровую экономику [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/5470625> (дата обращения: 18.04.2021).
7. Применение технологий Интернета вещей для развития современной городской среды [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/iot/iot-for-cities.pdf> (дата обращения: 20.04.2021).
8. В тестовом режиме. Как работает система «умных» светофоров в Воронеже [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://riavrn.ru/news/v-testovom-rezhime-v-voronezhe-zapustili-sistemu-umnykh-svetoforov/> (дата обращения: 20.04.2021).
9. Информационные технологии в Москве [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.mos.ru/city/projects/smartcity/> (дата обращения: 22.04.2021).
10. Умные города России. Интерактивная карта Умных городов России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://storedigital.ru/2019/11/30/umnye-goroda-rossii/> (дата обращения: 22.04.2021).
11. Умные города в России: концепция, интеграция, технологии, примеры [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://mirdostupa.ru/umnye-goroda-v-rossii-konceptiya-integraciya-texnologii-primery/> (дата обращения: 22.04.2021).

УДК 658.3.07

А. А. Комяков

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

Е. Ю. Легчилина

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

Ж. В. Ткаченко

ФГБОУ ВО «Омский государственный университет путей сообщения», Омск,
e-mail: zhanna.tkachenko.97@mail.ru

А. М. Чулембаев

ФГБОУ ВО «Омский государственный университет путей сообщения», Омск,
e-mail: aman4ik-xxx@mail.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ: СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Ключевые слова: трансформация профессиональных компетенций, персонал, повышение энергоэффективности, инновационные преобразования.

В статье представлен концептуальный системно-синергетический подход, направленный на исследование влияния трансформации профессиональных компетенций персонала на повышение энергоэффективности предприятий, учитывающий воздействие факторов инновационных преобразований. Предложен новый взгляд на структуру профессиональных компетенций, выявлены основные компоненты, изменение которых влияет на энергоэффективность предприятий. Представлено понимание трансформации профессиональных компетенций как процесса кардинальных изменений в системных компонентах, направленного на обеспечение повышения энергоэффективности деятельности предприятий. Исследование исходило из того, что профессиональные компетенции представляют собой совокупность знаний, умений, навыков, формирующихся на основе обмена ценностями в трудовых процессах в рамках институциональной среды с возможностью трансформироваться. Системно-синергетический подход к трансформации профессиональных компетенций позволил осуществить анализ и моделирование процессов трансформации в контексте повышения энергоэффективности предприятий. Рассмотрены особенности и параметры компонентов профессиональных компетенций, как институциональное пространство, компетенции «Softskills», ценности и др. Определены причины трансформации профессиональных компетенций в виде факторов инновационных преобразований «Hi-Tech – Hi-Hume». Статья предназначена для руководителей и специалистов в области управления предприятием и персоналом, а также для широкого круга читателей и заинтересованных лиц.

А. А. Komyakov

Omsk State Transport University, Omsk, e-mail: tskom@mail.ru

E. Yu. Legchilina

Omsk State Transport University, Omsk, e-mail: legcelena@yandex.ru

Zh. V. Tkachenko

Omsk State Transport University, Omsk, e-mail: zhanna.tkachenko.97@mail.ru

A. M. Chulembaev

Omsk State Transport University, Omsk, e-mail: aman4ik-xxx@mail.ru

TRANSFORMATION OF PERSONNEL'S PROFESSIONAL COMPETENCIES IN THE CONTEXT OF INCREASING ENERGY EFFICIENCY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE TRANSFORMATIONS: SYSTEM AND SYNERGY APPROACH

Keywords: transformation of professional competencies, personnel, energy efficiency improvement, innovative transformations.

The article presents a conceptual systemic-synergetic approach aimed at studying the impact of the transformation of professional competencies of personnel on improving the energy efficiency of enterprises, taking into account the impact of factors of innovative transformations. A new look at the structure of professional competencies is proposed, the main components are identified, the change of which affects the energy efficiency of enterprises. The article presents an understanding of the transformation of professional competencies as a process of cardinal changes in system components, aimed at ensuring an increase in the energy efficiency of enterprises. The study proceeded from the fact that professional competencies are a set of knowledge, skills, and abilities that are formed on the basis of the exchange of values in labor processes within the institutional environment with the ability to transform. The system-synergetic approach to the transformation of professional competencies made it possible to analyze and model the transformation processes in the context of increasing the energy efficiency of enterprises. The features and parameters of components of professional competencies, such as institutional space, "Soft skills" competencies, values, etc., are considered. The reasons for the transformation of professional competencies in the form of factors of innovative transformations "Hi-Tech – Hi-Hume" are determined. The article is intended for managers and specialists in the field of enterprise and personnel management, as well as for a wide range of readers and interested parties.

Введение

Современная ситуация, складывающаяся в экономике и обществе, характеризуется рядом тенденций. Во-первых, технологический детерминизм обуславливает глубокие инновационные преобразования предприятий, происходит формирование Индустрии 4.0, внедрение новых цифровых бизнес-моделей, цифровых экосистем, платформ и сервисов, беспилотных технологий и т.п. При этом фиксируется рост уровня потребления энергетических ресурсов. Так, например, за восемь лет электровооруженность труда работников различных отраслей России выросла более чем на 10% (рисунок 1). Ежегодно растет потребление энергии (рисунок 2), хотя относительно темпов роста ВВП прирост объемов потребления энергии за 10 лет незначительный. Несмотря на это, энергоемкость ВВП России намного выше мирового уровня (на 46%) [2].

Следует отметить, что за последние годы энергоемкость ВВП России сократилась на 30% (рисунок 3) и в 2019 году составила 85,83 кг условного топлива на 10 тыс. рублей против 129,74 кг условного топлива на 10 тыс. рублей в 2012 году. Отмечая существенные успехи в энергосберегающей деятельности, необходимо указать, что в значительной мере снижение энергоемкости обусловлено девальвацией национальной валюты.

Несмотря на положительную динамику энергоемкости, в 2019 году темпы повышения энергоэффективности экономики в России отставали от среднемировых показателей [2]. Соответственно, еще большее значение для экономики приобретают вопросы повышения энергоэффективности во всех отраслях.

Во-вторых, инновационные преобразования предприятий кардинально меняют требования к профессиональным компетенци-

ям персонала. Так, с одной стороны именно работники внедряют и реализуют инновационные разработки, становятся партнерами в цифровой трансформации предприятия. С другой стороны, большинство работников имеют устаревшие профессиональные компетенции и в силу объективных социально-психологических причин оказывают в той или иной степени сопротивление. Кроме того, проводимые параллельно социальные реформы, в частности пенсионная реформа по продлению трудоспособного возраста, удерживают на рынке труда старшее поколение, у которого в большинстве своем консервативное отношение к инновационным преобразованиям и устарели профессиональные компетенции, тогда как предприятиям необходимы новые знания и навыки.

Авторы отмечают взаимное влияние отмеченных тенденций и выдвигают гипотезу о том, что трансформация профессиональных компетенций персонала положительно повлияет на повышение энергоэффективности предприятий.

Цель исследования: формирование концептуальных основ трансформации профессиональных компетенций персонала в контексте повышения энергоэффективности предприятий в условиях инновационных преобразований на основе системно-синергетического подхода.

Материал и методы исследования

В работе применялись системно-синергетическая методология, а также междисциплинарный подход. В основу исследования положены современная концепция процессов трансформации трудовых отношений Т.А. Медведевой [3]: «ценности (смысл, идеи, убеждения) → содержание формы (правила, нормы, институты) → процесс (социальное научение)», а также концеп-

ция Неходы Е.В. [4], где выделяются четыре параметра трансформации профессиональных компетенций: экономические, технологические, ценностные, культурные. По мнению Медведевой Т.А., социокультурные ценности персонала во многом определяют их

трудовое поведение, экономический выбор, выступают основой для принятия производственных решений [4]. Для реализации поставленной цели работы предполагается применение регрессионного анализа на основе статистического материала.

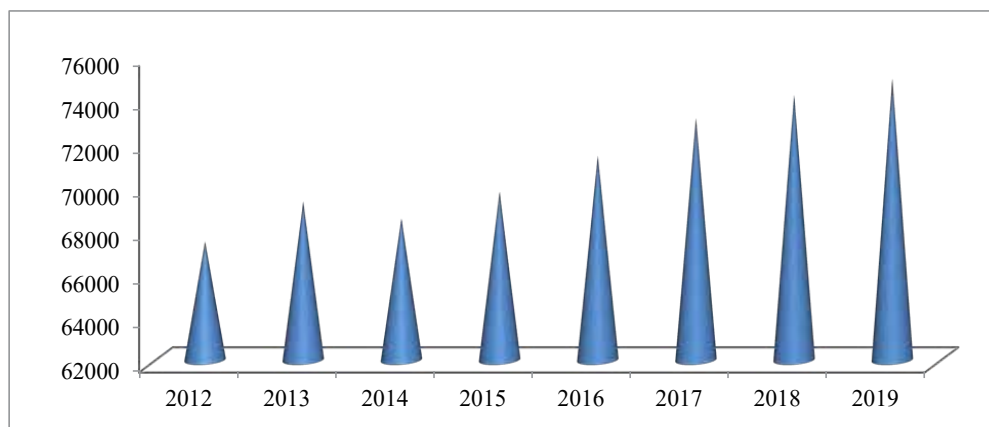


Рис. 1. Динамика электрооборуженности труда работников различных отраслей России, кВт·ч (рисунок составлен авторами по данным Росстата [1])

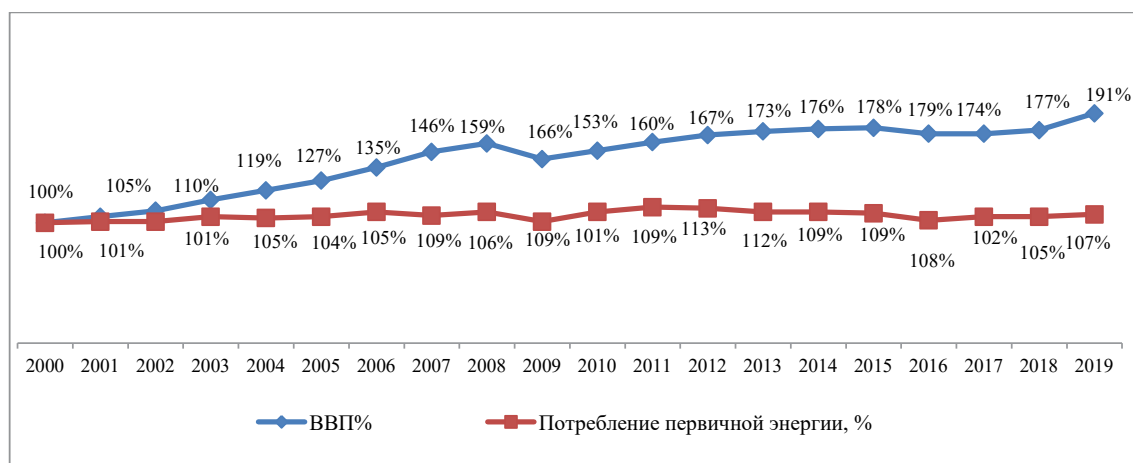


Рис. 2. Темпы роста ВВП и потребления энергии в России (рисунок составлен по данным источника [2])

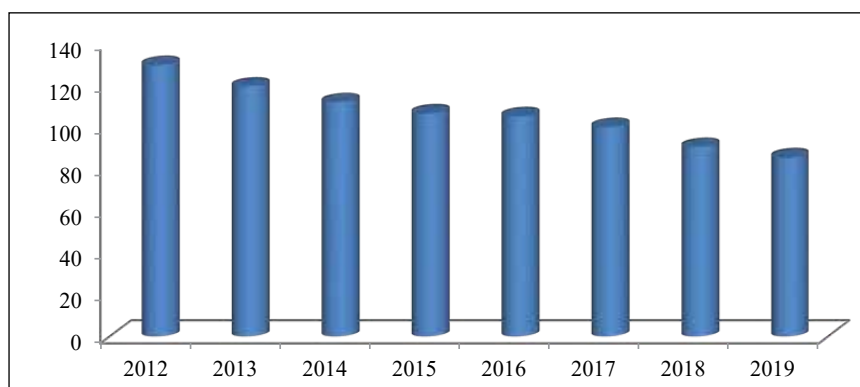


Рис. 3. Динамика энергоемкости ВВП России (кг условного топлива на 10 тыс. рублей)

Результаты исследования и их обсуждение

Анализ российской и зарубежной литературы показал наличие многообразия научных работ по исследованию факторов влияющих на энергоэффективность предприятий [5-7], но следует отметить ограниченность трудов, изучающих влияние человеческого фактора на энергоэффективность, в частности, отсутствие научных исследований, рассматривающих роль профессиональных компетенций персонала в повышении энергоэффективности предприятий транспортной отрасли, что обуславливает актуальность настоящей научной статьи.

Авторы рассматривают общепринятую трактовку профессиональных компетенций персонала как совокупность профессиональных навыков, умений работника способного выполнять производственные задачи в рамках занимаемой им должности на предприятии [8].

В данной работе предлагается рассматривать профессиональные компетенции персонала их динамику и их влияние на энергоэффективность предприятия с точки зрения системно-синергетического методологического подхода. Так, в качестве акцентов исследования динамики профессиональных компетенций персонала транспортной отрасли экономики в цифровую эпоху большинство специалистов выделяет так называемые «мягкие навыки» (англ. softskills) – надпрофессиональные коммуникативные, менеджерские и творческие умения, обеспечивающие творческое взаимодействие персонала предприятия, отрасли, экономики в целом. Соответственно, можно профессиональные компетенции представить в виде системы взаимосвязанных элементов в контексте повышения энергоэффективности предприятий и выделить следующие основные составляющие компоненты (рисунок 4):

- знания, умения и навыки, позволяющие выполнять операции технологического процесса («Профессиональные компетенции технологического процесса»);
- надпрофессиональные коммуникативные знания, умения и навыки («Профессиональные компетенции Softskills»);
- трудовые ценности, определяющие трудовое поведение персонала в рамках профессиональных компетенций («Ценности профессиональных компетенций»). Дан-

ный компонент направлен на формирование системы ценностей «энергосбережения и энергетической эффективности» в рамках новых профессиональных компетенций;

- институциональное регулирование процессов формирования, развития и оценки профессиональных компетенций («Институты профессиональных компетенций»).

Исходя из этого, рассмотрим трансформацию выделенных компонентов в условиях цифровизации с учетом необходимости повышения энергоэффективности предприятий.

В контексте данного исследования под трансформацией профессиональных компетенций персонала понимаются кардинальные изменения в компонентах системы [9] профессиональных компетенций, которые происходят под влиянием инновационных факторов «Hi-Tech – Hi-Hume» и в частности направлены на повышение энергоэффективности предприятий. На рисунке 5 представлена детализация системно-синергетической методологии трансформации профессиональных компетенций персонала с учетом коэволюции [9] компонентов на примере взаимодействия группы факторов инновационных преобразований «Hi-Tech – Hi-Hume», являющихся, согласно данной концепции, движущей силой трансформационных процессов.

Под «Hi-Tech» (от англ. hightechnology) авторы рассматривают трактовку «высоких технологий» в рамках информационно-синергетической концепции Е.А. Жуковой [10] и И.В. Мелик-Гайказяна [12], включающих информационные, наукоемкие, многофункциональные, многоцелевые технологии и т.п., которые направлены на повышение энергоэффективности и способны вызвать цепную реакцию изменений в технологических процессах, обуславливающих трансформацию профессиональных компетенций персонала. Технологии «Hi-Hume» [11] относятся к «высоким социогуманитарным технологиям», в основе которых, лежат социальные технологии, технологии взаимоотношений, технологии управления, технологии коммуникаций, в основе которых высокая наукоемкость и повсеместное применение информационных, коммуникационных технологий с определенной подачей и передачей информации, переработкой и программируемым ее усвоением со стороны как персонал, так и предприятий.

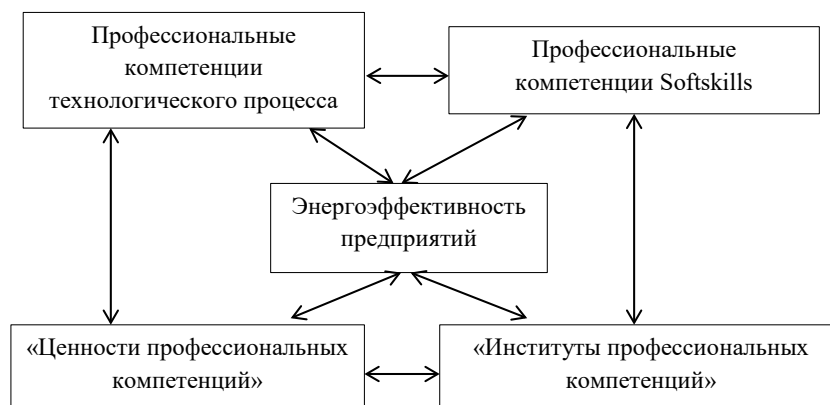


Рис. 4. Структура системы профессиональных компетенций в контексте задачи повышения энергоэффективности предприятий (схема составлена авторами)

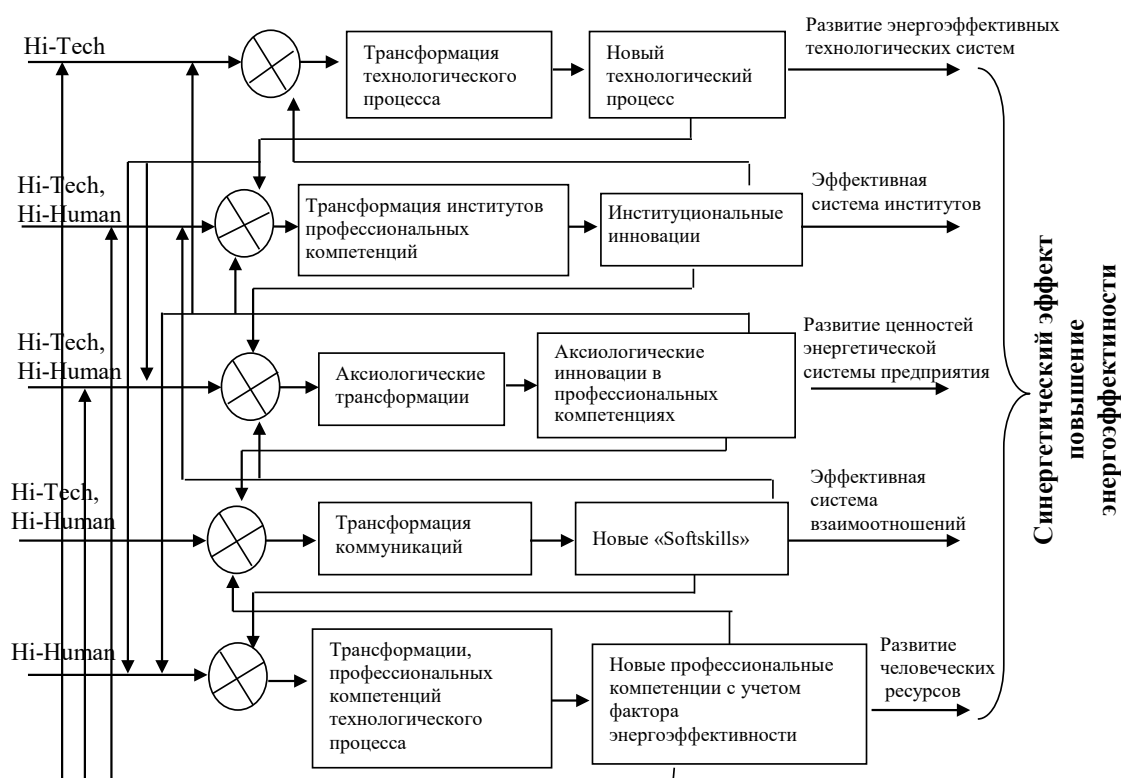


Рис. 5. Схема системно-синергетического подхода трансформации профессиональных компетенций персонала в контексте повышения энергоэффективности предприятий в условиях инновационных преобразований (схема составлена авторами)

С точки зрения авторов, развитие «Hi-Hume» технологий приводит к цепной реакции трансформаций и изменений в системе ценностей, институционального пространства, компетенции «Softskills», направленных на развитие (изменение) человеческих ресурсов. Следовательно, «Hi-Hume» технологии ориентированы на формирование определенного поведения персонала в рамках профессиональных компетенций.

Под воздействием инновационных факторов «Hi-Tech» происходит трансформация технологического процесса направленного на повышение энергоэффективности, в частности за счет внедрения цифровых средств и технологий. Соответственно изменяются институты формирования новых профессиональных компетенций, учитывающие необходимость повышения энергоэффективности предприятия. Возникают аксиологи-

ческие трансформации системы ценностей, мотивирующих персонал на повышение энергоэффективности предприятий. Происходят трансформации компетенций «Soft skills». Таким образом, протекают кардинальные изменения профессиональных компетенций технологического процесса с учетом повышения энергоэффективности предприятий.

Заключение

Трансформация профессиональных компетенций, несомненно, представляет собой длительный и многоаспектный процесс, приводящий к коренному переустройству вовлеченных в нее людей, коллективов, технологий, процессов, предприятий. Работник предприятия цифровой эпохи, в связи с этим, представляет собой совершенно новый тип профессионала, владеющего не рассматриваемыми ранее компетенциями. Новые профессиональные компетенции должны включать знания, навыки и умения

в области энергосбережения и энергоэффективного трудового поведения на предприятии в рамках выполнения профессиональных задач. В свою очередь, овладение этими компетенциями должна обеспечить пересмотренная, трансформировавшаяся система подготовки кадров в образовательном учреждении. Наконец, для определения вектора трансформации этой системы нужно максимально подробно охарактеризовать черты нового технологического процесса. Исходя из осознания ценности энергосбережения новых технологий, необходимо формировать требования к профессиональным компетенциям персонала.

Реализация задачи обеспечения потребностей государства в области повышения энергоэффективности возможна за счет комплексного системно-синергетического подхода, учитывающего воздействие как технологических, так и социально-аксиологических, институциональных факторов энергоэффективности предприятий.

Библиографический список

1. Технологическое развитие отраслей экономики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11189> (дата обращения: 30.04.2021).
2. Государственный доклад о состоянии энергосбережения и повышении энергетической эффективности в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/c3901dba442f8e361d68bc019d7ee83f/Energyefficiency2020.pdf> (дата обращения: 30.04.2021).
3. Медведева Т.А. Исследование процессов трансформации социально-трудовых отношений на основе расширенного системного подхода // Вестник НГУ. Серия. Социально-экономические науки. 2013. № 13/4. С. 172-180.
4. Нехода Е.В. Трансформация труда и социально-трудовых отношений в условиях перехода к постиндустриальному обществу // Вестник Томского государственного университета 2007. № 302. С. 160-166.
5. Марченко Е.М., Белова Т.Д. Анализ факторов, влияющие на энергоэффективность региона: управленческий аспект // Вопросы управления. 2015. № 4 (35). С. 105-112.
6. Павлова А.С., Сергиенко О.И. Анализ факторов, влияющих на повышение энергоэффективности и развитие корпоративной социально-экологической ответственности российских компаний на основе метода обратного прогнозирования с участием заинтересованных сторон // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 4. С. 340-355.
7. Каштанов А.Л., Комяков А.А., Никифоров М.М. Прогнозирование и верификация ключевых показателей энергетической эффективности железнодорожного транспорта // Вестник Уральского государственного университета путей сообщения. 2021. № 1 (49). С. 46-54.
8. Sukovataia I.E., Cherkasova Yu.I., Dvinskikh E.V., Vitkovskaya L.K. New approaches to the development of additional professional competences for the purposes of new economy // Journal of Siberian Federal University. Humanities and Social Sciences. 2020. T. 13. № 11. С. 1781-1792.
9. Легчилина Е.Ю. Козволюционная инноватика в трансформации социально-трудовых отношений // Инновационная деятельность. 2019. № 1 (48). С. 54-61.
10. Жукова Е.А. Hi-Tech: феномен, функции, формы / под ред. И.В. Мелик-Гайказян. Томск: Изд-во ТГПУ, 2007. 376 с.
11. Жукова Е.А. Человек в плену Hi-Hume // Вестник Томского государственного педагогического университета. 2007. № 11(74). С. 29-35.
12. Мелик-Гайказян И.В. Информационные процессы и реальность. М.: Наука. Физматлит, 1998. 192 с.

УДК 332.1

О. К. Луховская

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
Ивановский филиал, Иваново, e-mail: ollga37@yandex.ru

Д. В. Туртин

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
Ивановский филиал, Иваново, e-mail: turtin@mail.ru

Д. И. Рамазанов

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
Ивановский филиал, Иваново, e-mail: rdi2001@mail.ru

Т. С. Кочеткова

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
Ивановский филиал, Иваново, e-mail: rummyantsevat@rambler.ru

КОМПЬЮТЕРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Ключевые слова: бизнес-процесс, экономика региона, цифровизация, сфера торговли как вид экономической деятельности, моделирование, спрос, цена, рыночное равновесие.

В условиях цифровизации актуальность приобретают исследования по применению процессного подхода к управлению экономикой региона. В этой связи становится целесообразным рассмотрение в качестве бизнес-процессов различные виды экономической деятельности, одной из наиболее развивающейся среди которых в современной экономике регионов признана сфера торговли. В статье сфера торговли рассматривается как бизнес-процесс, цифровизация которого представлена на примере процесса управления продажами торгового предприятия Ивановского региона. Предлагаемая компьютерная модель управления продажами в торговой организации позволит на основе анализа данных спроса, цены рассчитать цену равновесия, что позволит торговым предприятиям принимать эффективные решения в области ценовой политики направленные на увеличение прибыли. Практические расчеты с использованием данной компьютерной модели показали, что у торговой организации имеются реальные возможности для увеличения объема продаж и прибыли. Предлагаемую модель рекомендуется применять как инструмент оценки бизнес-процессов управления продажами как на уровне отдельного хозяйствующего субъекта, так и в экономике сферы торговли региона в целом. Практическое применение предлагаемой компьютерной модели управления продажами позволит определить стратегические ориентиры в развитии торговых процессов экономики региона и спрогнозировать вероятность их достижения в условиях цифровизации бизнеса.

О. К. Lukhovskaya

FGBOU HE «Plekhanov Russian University of Economics», Ivanovo branch, Ivanovo,
e-mail: ollga37@yandex.ru

D. V. Turtin

FGBOU HE «Plekhanov Russian University of Economics», Ivanovo branch, Ivanovo,
e-mail: turtin@mail.ru

D. I. Ramazanov

FGBOU HE «Plekhanov Russian University of Economics», Ivanovo branch, Ivanovo,
e-mail: rdi2001@mail.ru

T. S. Kochetkova

FGBOU HE «Plekhanov Russian University of Economics», Ivanovo branch, Ivanovo,
e-mail: rummyantsevat@rambler.ru

COMPUTER SIMULATION OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE BUSINESS PROCESS OF SALES MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE REGIONAL ECONOMY

Keywords: business process, regional economy, digitalization, trade as an economic activity, modeling, demand, price, market equilibrium.

In the context of digitalization, research on the application of the process approach to the management of the region's economy is becoming relevant. In this regard, it becomes appropriate to consider various types of economic activity as business processes, one of the most developing among which in the modern economy of the regions is recognized as the sphere of trade. In the article, the sphere of trade is considered as a business process, the digitalization of which is presented on the example of the sales management process of a trading enterprise in the Ivanovo region. The proposed computer model of sales management in a trade organization will allow you to calculate the equilibrium price based on the analysis of demand and price data, which will allow trading enterprises to make effective decisions in the field of pricing policy aimed at increasing profits. Practical calculations using this computer model have shown that the trade organization has real opportunities to increase sales and profits. The proposed model is recommended to be used as a tool for evaluating the business processes of sales management both at the level of an individual business entity and in the economy of the trade sector of the region as a whole. The practical application of the proposed computer model of sales management will allow us to determine strategic guidelines in the development of trade processes in the region's economy and predict the probability of their achievement in the conditions of business digitalization.

Введение

На современном этапе развития цифровизации экономики в регионах РФ наблюдается ее активная трансформация, которая обусловлена влиянием множества факторов, в том числе и таким как активизация цифровых компаний на рынке, внедрением информационных технологий в деятельность предприятия. В этих условиях экономику региона необходимо рассматривать с точки зрения процессного подхода, выделяя в нем бизнес-процессы к управлению деятельностью составляющих ее хозяйствующих субъектов. Оценка эффективности бизнес-процессов следует проводить как на микро-уровне, так и укрупненно – на макро-уровне.

Общепринятым в настоящее время является определение бизнес-процесса, приве-

денное в международном стандарте системы качества ISO 9000 «процесс – совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, преобразующих входы в выходы» [1, с. 80].

По мнению авторов, в рамках процессного подхода к управлению региональной экономикой бизнес-процесс следует определять как совокупность различных видов экономической деятельности, одной из наиболее развивающейся среди которых в современной экономике регионов признана сфера торговли [2, с. 80]. В качестве подтверждения представим динамику развития сферы торговли в экономике ивановского региона на примере составляющих ее видов экономической деятельности (рис. 1).

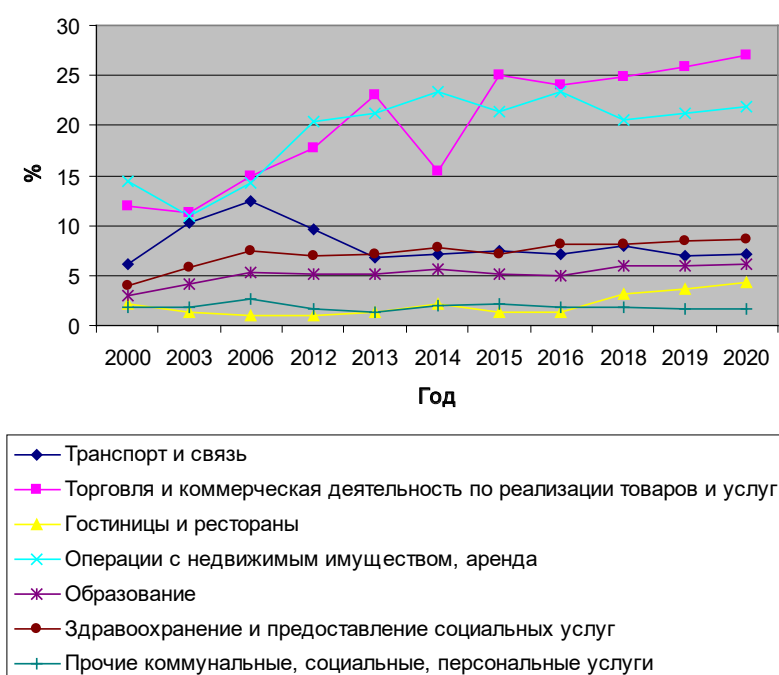


Рис. 1. Динамика доли видов экономической деятельности в структуре ВРП Ивановской области, %

Используя процессный подход, сферу торговли следует рассматривать в качестве бизнес-процесса, определяемого через точки входа и выхода товарно-денежного обращения, в котором происходит наращивание стоимости производимой услуги / товара.

Рассматривая сферу торговли с позиции процессного подхода к управлению, необходимо ввести классификацию ее бизнес-процессов (авторская редакция):

- основные – процессы, генерирующие доходы, непосредственно связанные с оказанием услуг;
- вспомогательные – процессы, поддерживающие инфраструктуру сферы торговли;
- процессы развития – процессы, связанные с качественными изменениями в сфере торговли и его совершенствованием;
- управляющие процессы направлены на эффективное управление представленными выше бизнес-процессами сферы торговли.

На основе предложенной классификации становится возможным исследовать бизнес-процессы управления сферой торговли на примере процесса управления продажами торгового предприятия. В условиях цифровизации экономики региона оценку эффективности данных процессов наиболее целесообразно проводить с применением компьютерного моделирования [3, с. 65].

В настоящей статье мы намерены изложить основные идеи компьютерного моделирования для эффективного управления продажами. Для этого мы сосредоточимся на алгебраическом представлении метода. Центральной формальной проблемой экономической науки является проблема распределения ограниченных ресурсов для максимизации достижения каких-либо определенных заранее целей. Стандартная формулировка этой проблемы – так называемый предельный анализ – привела к выводам, весьма важным для понимания многих вопросов социальной и экономической политики, хотя общеизвестно, что сам по себе этот вид анализа не дает рекомендаций бизнесменам для практического решения их экономических и деловых проблем. Математическое же программирование основано на представлении той же самой задачи в форме, полезной для принятия практических решений в хозяйственной деятельности [4, с. 101]. Такое математическое программирование есть не что иное, как другой взгляд на стандартную экономическую

проблему, и ее решение есть главная задача любой математической модели. Таким образом, цель математического программирования состоит в том, чтобы определить оптимальные уровни производственных процессов в данных конкретных условиях. Математическое программирование развивалось и развивается в первую очередь как инструмент экономического и делового планирования, а не для целей описания и предсказания, которым служит предельный анализ. Тем не менее оно в действительности имеет прогностическое значение. Тем более актуально использование моделей в торговой сфере, что позволит более эффективно управлять продажами.

Целью исследования является разработка модели управления продажами торгового предприятия, которая позволит увеличить объемы реализуемой продукции, выявит направления увеличения прибыли, что в конечном итоге позволит повысить эффективность выполнения данного бизнес-процесса. Полученные результаты могут стать ориентиром для предприятия в проведении ценовой политики наряду с учетом таких факторов, как ожидания, неопределенность, контроль над рынками, а также месте цене в ряду других условий продаж. Признавая важность этих факторов, детерминантом в этой системе конечно же является цена, на которую ориентируются прежде всего покупатели. И в условиях ограниченных возможностях неценовой конкуренции, цена является порой единственным способом достижения необходимых результатов [5, с. 303]. Задачей в этом случае является установление такой цены, которая должна увеличить объемы продаж и выручку.

Материалы и методы исследования

Материалом и методами для исследования послужили данные хозяйствующих субъектов, авторские математические модели управления продажами [6, с. 36]. Исследование проводилось на основе процессного подхода с использованием анализа, математического моделирования с использованием пакета прикладных программ.

В основе предлагаемой компьютерной модели положено понятие временного ряда и методики оценки финансовых активов, разработанной Минфином РФ. Отметим, что разработанная методика дает только анализ финансовой активности на текущий момент времени, но не отражает динамики,

т.е. нет прогноза и его анализа, что является недостатком предложенного анализа. Установление точного прогноза финансовых индикаторов поможет найти финансовому аналитику грамотное решение по управлению финансовыми активами предприятия в будущем, что поможет избежать многих негативных моментов в стабильности и развитии предприятия.

Для прогнозирования финансовых индикаторов была разработана экономико-математическая модель, в основе которой лежит теория временных рядов Бокса-Дженкинса. Для более точного прогноза необходимо взять не менее 5 временных значений изучаемых показателей. Выбор длины в 5 лет объясняется и тем, что средние и крупные предприятия существуют не менее 5 лет и именно за этот период можно проанализировать ситуацию с финансовыми активами. Поскольку прогноз по теории временных рядов Бокса-Дженкинса строится на основе предыстории, то в нашем случае для получения двух прогнозных значений необходимо использование двух предыдущих временных значения. Таким образом, в основу нашей модели положено временное уравнение

$$x_t = \alpha_1 x_{t-1} + \alpha_2 x_{t-2}, \quad (1)$$

которое называется моделью Юла, где α_1, α_2 – параметры модели.

Для поиска параметров модели был использован не графический метод, а аналитический, суть которого заключена в решении следующей оптимизационной модели:

требуется найти минимум функции

$$\sum_{j=1}^5 \left(\alpha_1 x_{t-1}^{(j)} + \alpha_2 x_{t-2}^{(j)} - x_t^{(j)} \right)^2 \xrightarrow{\alpha_1, \alpha_2} \min \quad (2)$$

при ограничениях

$$\begin{cases} (1 - \alpha_1 - \alpha_2)(1 + \alpha_1 - \alpha_2) > 0, \\ |\alpha_2| < 1 \end{cases} \quad (3)$$

Данную задачу можно реализовать численными методами в MS Excel при помощи встроенной функции Поиск решения, но можно решить и аналитическими методами с использованием математического аппарата. Решение можно найти при помощи метода Ж.Л. Лагранжа и условий Куна-Таккера.

В результате чего получим систему уравнений для определения параметров α_1, α_2

$$\begin{cases} r_1 = \alpha_1 + \alpha_2 r_1, \\ r_2 = \alpha_1 r_1 + \alpha_2 \end{cases} \quad (4)$$

где r_1, r_2 – коэффициенты автокорреляции соответственно 1 и 2 порядков, которые вычисляются по формулам

$$r_1 = \frac{\sum_{t=2}^n (\varepsilon_t - \bar{\varepsilon}_1)(\varepsilon_{t-1} - \bar{\varepsilon}_2)}{\sqrt{\sum_{t=2}^n (\varepsilon_t - \bar{\varepsilon}_1)^2 \sum_{t=2}^n (\varepsilon_{t-1} - \bar{\varepsilon}_2)^2}},$$

$$\bar{\varepsilon}_1 = \frac{1}{n-1} \sum_{t=2}^n \varepsilon_t, \quad \bar{\varepsilon}_2 = \frac{1}{n-1} \sum_{t=2}^n \varepsilon_{t-1},$$

$$r_2 = \frac{\sum_{t=3}^n (\varepsilon_t - \bar{\varepsilon}_3)(\varepsilon_{t-2} - \bar{\varepsilon}_4)}{\sqrt{\sum_{t=3}^n (\varepsilon_t - \bar{\varepsilon}_3)^2 \sum_{t=3}^n (\varepsilon_{t-2} - \bar{\varepsilon}_4)^2}},$$

$$\bar{\varepsilon}_3 = \frac{1}{n-2} \sum_{t=3}^n \varepsilon_t, \quad \bar{\varepsilon}_4 = \frac{1}{n-2} \sum_{t=3}^n \varepsilon_{t-2}.$$

Решив систему, найдем параметры α_1, α_2

$$\alpha_1 = \frac{r_1(1-r_2)}{1-r_1^2}, \quad \alpha_2 = \frac{r_2-r_1^2}{1-r_1^2}. \quad (5)$$

Результаты исследования и их обсуждение

В условиях конкурентного рынка ценообразование происходит на основе спроса и предложения и их взаимодействия, в результате которого устанавливается равновесная цена. Необходимо отметить, что понятие равновесной цены в экономике скорее всего исключение, чем правило. С достаточной точностью значение равновесной цены не известно как производителям, так и потребителям. Для отдельного продавца рыночная цена является данной величиной, на которую он не может повлиять, следовательно, ему нужно приспособить объемы производства к сложившейся цене. Поэтому речь идет о количественном приспособлении продавца. Таким образом, каждый продавец имеет возможность увеличить прибыль до тех пор, пока издержки дополнительного сбыта, ниже связанной с расширением выпуска дополнительной выручки. Теоретически, зная объем спроса на свою продукцию можно рассчитать предложение, то есть приспособить сбыт к спросу. С этой

точки зрения можно использовать паутинообразную модель, которая с достаточной степенью точности может применяться лишь к определённой продукции, так как не учитывает ряд других важных факторов.

В статьях [6, с. 36; 7, с. 90] была разработана математическая модель управления продажами. Далее была разработана компьютерная модель СЭУПТУ (Система эффективного управления продажами товаров и услуг). Она основана на следующих доказанных в [6, с. 36; 7, с. 90] теоремах.

Рассмотрим уравнение

$$f(p) = g(p), \quad (1)$$

где $y = f(p)$ – функция спроса, $y = g(p)$ – функция предложения.

Далее будем считать, что

$$f(p) = a_0 p^3 + a_1 p^2 + a_2 p + a_3,$$

$$g(p) = b_0 p^3 + b_1 p^2 + b_2 p + b_3.$$

Тогда уравнение (1) примет вид

$$c_0 p^3 + c_1 p^2 + c_2 p + c_3 = 0, \quad (2)$$

где $c_i = a_i - b_i$, $i = 0, \dots, 3$.

Теорема 1. Пусть для уравнения (2) выполнены условия

$$c_0 = c_1 = 0, \quad \frac{c_3}{c_2} < 0.$$

Тогда уравнение (2) имеет единственный положительный корень

$$p = -\frac{c_3}{c_2}.$$

Теорема 2. Пусть для уравнения (2) выполнены условия

$$c_0 = 0, c_1 \neq 0, \quad \frac{c_2}{c_1} < 0, \frac{c_3}{c_1} > 0.$$

Тогда уравнение (2) имеет положительный корень

$$p = \max \left\{ \frac{-c_2 + \sqrt{c_2^2 - 4c_1 c_3}}{2c_1}, \frac{-c_2 - \sqrt{c_2^2 - 4c_1 c_3}}{2c_1} \right\}.$$

Теорема 3. Пусть

$$r = \frac{3a_0 a_2 - a_1^2}{3a_0^2},$$

$$q = \frac{2a_1^3 - 9a_0 a_1 a_2 + 27a_0^2 a_3}{27a_0^3},$$

$$Q = \left(\frac{r}{3} \right)^3 + \left(\frac{q}{2} \right)^2$$

и для уравнения (2) выполнены условия

$$c_0 \neq 0, \quad \frac{c_1}{c_0} < 0, \frac{c_2}{c_0} > 0, \frac{c_3}{c_0} < 0.$$

Тогда уравнение (2) в случае $Q > 0$ имеет положительный корень

$$p = \sqrt[3]{-\frac{q}{2} + \sqrt{Q}} + \sqrt[3]{-\frac{q}{2} - \sqrt{Q}},$$

а в случае $Q < 0$

$$p = \sqrt[3]{-\frac{q}{2} + \sqrt{-Q}} + \sqrt[3]{-\frac{q}{2} - \sqrt{-Q}}.$$

Эффективное управление продажами товаров и услуг является основной задачей торговых предприятий [8, с. 84]. В настоящее время создано очень много программных средств, позволяющих производить расчеты и давать некоторые рекомендации при продаже или покупке товаров и услуг на потребительском рынке. К сожалению, большинство доступных таких программных продуктов не дают нужный результат, позволяющий маркетологу или аналитику с большой вероятностью оценить происходящую на потребительском рынке ситуацию и принять эффективное решение.

В программном продукте «1С: Предприятия 8» не предусмотрено разработки системы эффективного управления продажами, поэтому нами был разработан не графический, а аналитический инструмент эффективного управления продажами.

Дадим краткое описание разработанного программного средства. Для создания аналитического программного продукта применён табличный процессор MS Excel из пакета MS Office. Продукт состоит из вкладок: Титульный лист, Инструкция, Линейная регрессия, Квадратичная регрессия, ИП, Результат (рис. 2).

На вкладке Интерфейс реализован интерфейс пользователя. Ввод данных организован в таблицу Входные данные, состоящей из 5 столбцов и 6 строк. Данные цены, спроса и предложения по 4 кварталам года заносятся по порядку в клетки зеленого цвета.

На вкладке Инструкция приведена инструкция по применению программного средства.

1	СИСТЕМА				
2	эффективного управления продажами товаров и услуг				
3					
4					
5	входные данные				
6	Квартал	Цена (p)	Спрос (x)	Предложение (y)	Первоначальный товарооборот
7	1	700	100	106	70000
8	2	730	90	110	66700
9	3	750	70	115	52500
10	4	770	51	117	39270
11	Сумма		311	447	227470
12					
13					
14	Результаты				
15	Продукты с большим сроком хранения				
16	Эластичность спроса	-0,7261	эластичен		
17	Эластичность предложения	0,99671	неэластичен		
18	Наилучшая регрессия спроса		$x = a_0 p^3 + a_1 p^2 + a_2 p + a_3$		a0 a1 a2 a3
19					0 -0,008 10,59 -3543
20					
21	Наилучшая регрессия предложения		$y = b_0 p^3 + b_1 p^2 + b_2 p + b_3$		b0 b1 b2 b3
22					0 -4E-04 0,808 -250,7
23					
24	Равновесная цена		683,4611603		
25	Равновесный объем за квартал		101,2849255		
26	Равновесный товарооборот		406,4307640		

Рис. 2. Интерфейс разработанного программного средства

Назначение цены товара или услуги

Товар / услуга: *

Кока-кола

Подбор

Единица измерения: *

шт.

Тип цены (колонка прайс-листа)

Цена

Розничная:

28

Сохранить

Отмена

Рис. 3. Обработка автоматизированных данных

На вкладках Линейная регрессия, Квадратичная регрессия и ИМ осуществляется поиск наилучших регрессионных моделей (в качестве критерия выступает коэффициент детерминации). На вкладке Результат вычисляются необходимые характеристики по корректировке цены и планируемой прибыли.

Работа СЭУПТУ начинается с загрузки данных котировок из 1С (Обработка автоматизированных данных) (рис. 3, 4).

Все данные о товаре из 1С переходят во вкладку Титульный лист (рис. 3). Затем последовательно идет обработка поступивших данных на вкладках Линейная регрессия, Квадратичная регрессия, ИП.

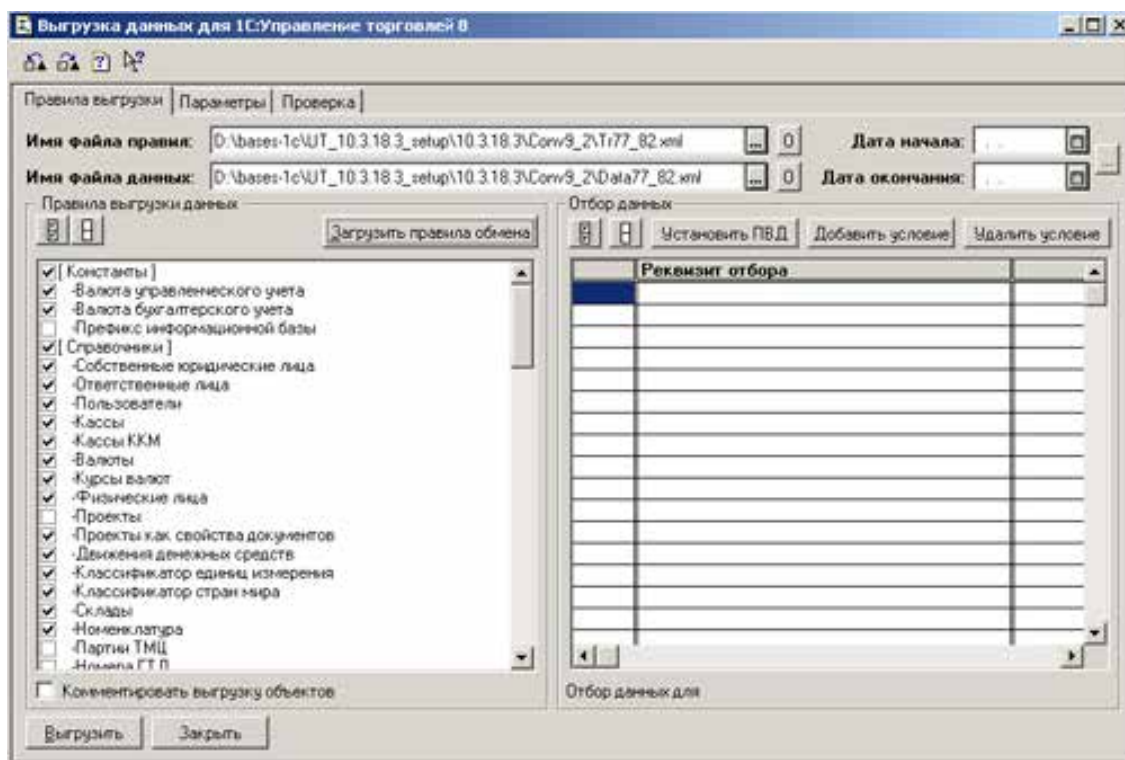


Рис. 4. Подключение данных для прогноза из 1С в xls-файл

Все данные обрабатываются в предложенной модели при помощи математических и статистических функций и разработанных макросов в среде MS Excel.

Для подбора параметров квадратичной регрессии используется встроенная в MS Excel статистическая функция ЛИНЕЙН. Для расчета коэффициентов эластичности и детерминации используются расчетные формулы, которые авторами внедрены в среду MS Excel. Обработка всех параметров ИМ и линейной регрессии осуществляется с привлечением математических функций МОБР и МУМНОЖ.

На следующем рисунке 5 приводится результат работы программы, в которой отражены для товаров с большим и низким сроками хранения такие показатели, как исследование спроса и предложения товара по цене [9, с. 41], исследование вопроса о существовании равновесной цене, равновесная цена, равновесный объем за квартал и год, товарооборот по текущим ценам за год, товарооборот по равновесной цене за год, дополнительная прибыль, возникающая при использовании равновесной цены.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	Параметры функции спроса			Параметры функции предложения				Интерполяционный многочлен					
2								Параметры функции спроса					Параметры функции предложения
3	a0=	0,0000			b0=	0,0000			a0=	0,0002			b0=
4	a1=	-0,0077			b1=	-0,0004			a1=	-0,4675			b1=
5	a2=	10,5900			b2=	0,8080			a2=	348,6292			b2=
6	a3=	-3543,3647			b3=	-250,7428			a3=	-86323,7500			b3=
7	з=	-6,7261			з=	1,1572			з=	-8,8119			з=
8	R=	0,9967			R=	0,9925			R=	1,0000			R=
9													
10	Расчет равновесной цены							Расчет равновесной цены					
11	c0	0,0000	Существует ли равновесная цена				да	c0	0,0003	Существует ли равновесная цена			
12	c1	-0,0073	Равновесная цена				683,4612	c1	-0,6379	Равновесная цена			
13	c2	9,7620	Равновесный объем за квартал				101,2849	c2	473,3786	Равновесный объем за квартал			
14	c3	-3292,6419	Равновесный объем за год				405,14	c3	-116820,0000	Равновесный объем за год			
15	Первоначальный товарооборот за год							227470	Первоначальный товарооборот за год				
16	Планируемый товарооборот							276897,2508	Планируемый товарооборот				
17	Планируемая прибыль							49427,2508	Планируемая прибыль				
18													

Рис. 5. Результаты работы программы

Чтобы пользователю было удобно, основные показатели расчета вынесены на вкладку Титульный лист.

Расчеты, представленные в модели, рассмотрены на базе одного из торговых предприятий ивановского региона. Анализ проводится на основе исследования группы текстильных товаров. Используя предложенные программные средства, проведен расчет и получены следующие данные:

Функция спроса:

$$x = -0,008p^2 + 10,59p - 3543$$

Функция предложения:

$$y = -0,0004p^2 + 0,808p - 250,7$$

Равновесная цена	683,46
Равновесный объем за квартал	101,28
Равновесный объем за год	405,14
Первоначальный товарооборот за год	227470,00
Планируемый товарооборот	276897,25
Планируемая прибыль	49427,25

Спрос оказался эластичным, что свидетельствует о том, что объем спроса довольно сильно реагирует на изменение цены, снижение цены на 1% приводит к увеличению объема спроса на 6%. Показатель эластичности предложения оказался неэластичным, близким к единице, что характеризуется неизменностью предложения при изменении цены.

Анализ полученных результатов позволяет оценить эффективность применения компьютерной модели управления продажами в торговом бизнесе. Применяя данную модель на вышеизложенном примере, были сделаны следующие выводы: продавая товар по цене 683,46 руб. за единицу товара, что немного меньше первоначальной, рыночной цены 700 руб. за единицу товара, можно решить две основные задачи, возникающие при управлении продажами:

1. повысить количество проданных товаров за год (405 единиц товара вместо 311);
2. до 276897,25 руб. повысить товарооборот (вместо 227470 руб.), в результате чего появится дополнительный источник

прибыли в размере 49427,25 руб. Равновесная цена оказалась ниже фактической цены на 16,54 руб., но такое снижение цен в краткосрочном периоде может быть оправданно высокой эластичностью спроса, когда снижение цены приводит увеличению выручки.

Сравнивая значения товарооборотов при фактической и равновесной ценах, заключаем, что программа дает хорошие рекомендации по извлечению дополнительной прибыли, что важно для любой торговой организации.

Заключение

Широкое использование экономико-математических моделей в сфере обращения способствует более рациональному и эффективному ведению коммерческой деятельности. Разработанная нами модель позволит с минимальными затратами получить результат, поскольку модель ориентирована на учет самого важного фактора спроса – цены. В массе факторов спроса, которые могут быть по своей природе чисто субъективными, цена является объективным фактором, имеющим количественную оценку, что важно для анализа. Практическое применение модели показали хорошие результаты в деятельности торговой организации.

Отметим, что при построении прогнозной модели необходимо учитывать многовариантность развития экономики региона в разрезе её бизнес-процессов и осуществлять пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический прогноз.

Практическое применение предлагаемой компьютерной модели управления продажами позволит определить стратегические ориентиры в развитии торговых процессов экономики региона и спрогнозировать вероятность их достижения в условиях цифровизации бизнеса [10, с. 95]. Предлагаемую модель рекомендуется применять как инструмент оценки бизнес-процессов управления продажами как на уровне отдельного хозяйствующего субъекта, так и в экономике сферы торговли региона в целом.

Библиографический список

1. Кочеткова Т.С. Комплексная оценка бизнес-процессов предприятий: нечётко-множественный подход // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2016. № 4 (48). С. 78-83.

2. Луховская О.К., Кочеткова Т.С., Гурьева О.Ю., Фомина Н.В. Диагностика и стратегические решения развития региональной торговой сети // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 7-1. С. 74-84.
3. Гретченко А.И., Горохова И.В. Цифровая платформа: новая бизнес-модель в экономике России // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2019. № 1. С. 62-72.
4. Современное состояние и перспективы развития сферы услуг региона: коллективная монография / науч. ред. Н.Т. Арефьева, О.К. Луховская, С.М. Степанова. Иваново: АО «Информатика», 2018. 150 с.
5. Смирнова И.А., Рамазанов Д.И. Анализ конкурентной среды потребительского рынка Ивановской области // Экономика регионов России: современное состояние и прогнозные перспективы: сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова. Иваново, 2019. С. 302-309.
6. Туртин Д.В., Анисимова И.В., Малёж Л.Н. Разработка компьютерной модели управления продажами торгового предприятия // Экономика регионов России: современное состояние и прогнозные перспективы: сборник статей по материалам II Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала РЭУ имени Г.В. Плеханова. 2020. С. 34-39.
7. Туртин Д.В., Аржаных Т.Ф. Об одной экономико-математической модели поведения покупателя на потребительском рынке // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. Издательство: Ивановский государственный химико-технологический университет, 2016. С. 90-93.
8. Воронин М.В., Лепехина Т.В. Совершенствование системы управления товарными потоками предприятий сетевого ритейла на основе принципов информационной логистики // Экономика регионов России: современное состояние и прогнозные перспективы: сборник статей по материалам II Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2020.
9. Луховская О.К., Иванов Л.Г. К вопросу о роли основных показателей внутренней торговли как инструмента стратегической диагностики на потребительском рынке // Региональная экономика и потребительский рынок: современное состояние и тенденции развития: сборник статей по материалам научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. С. 39-45.
10. Гретченко А.И. Управление социально-экономическим развитием в условиях формирования цифровой экономики // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития: сборник статей преподавателей IX Международной научно-практической конференции (Москва, 15-16 февраля 2018 г.). М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. С. 92-98.

УДК 336.2

А. И. Мамаева, М. В. Вельм

ФГБОУ ВО «Иркутский Государственный аграрный университет
имени А.А. Ежевского», Молодежный, e-mail: rector@igsha.ru

ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК

Ключевые слова: налоговая нагрузка, оптимизация налогов, финансовый результат, анализ, вновь созданная стоимость.

В статье рассмотрены методики определения налоговой нагрузки предприятия с точки зрения различных авторов и законодательства по налогам и сборам. На примере сельскохозяйственной организации произведено сравнение официально закреплённой налоговым законодательством методики и методики определения налоговой нагрузки на основе вновь созданной стоимости. Методика расчета налоговой нагрузки по отношению к вновь созданной стоимости охватывает все стороны деятельности организации. Вновь созданная стоимость (ВСС) организации представляет собой сумму заработной платы работникам, налоговые и другие обязательные платежи организации, а также прибыль без учета косвенных налогов, т.е. прибыль от продаж. ВСС характеризует общий результат организации в процессе создания нового общественного продукта и ВВП в целом. Проведён факторный анализ налоговой нагрузки исследуемого предприятия и даны рекомендации по ее оптимизации. Для снижения налоговой нагрузки предприятию необходимо увеличивать получаемую прибыль, которая будет оставаться в распоряжении предприятия. При этом целесообразно прибегать к реализации инвестиционных проектов, которые позволяют предприятию реализовывать товары с высокой добавленной стоимостью.

A. I. Mamaeva, M. V. Velm

Irkutsk State Agricultural University named after A.A. Ezhevsky,
Molodeznyi, e-mail: rector@igsha.ru

ASSESSMENT OF THE TAX BURDEN OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

Keywords: tax burden, tax optimization, financial result, analysis, newly created value.

The article considers the methods of determining the tax burden of an enterprise from the point of view of various authors and legislation on taxes and fees. On the example of an agricultural organization, a comparison is made between the methodology officially established by the tax legislation and the methodology for determining the tax burden based on the newly created value. The methodology for calculating the tax burden in relation to the newly created value covers all aspects of the organization's activities. The newly created value (BCC) of an organization is the sum of employees' wages, tax and other mandatory payments of the organization, as well as profit excluding indirect taxes, i.e. profit from sales. The BCC characterizes the overall result of the organization in the process of creating a new social product and GDP as a whole. The factor analysis of the tax burden of the studied enterprise is carried out and recommendations for its optimization are given. To reduce the tax burden of the company, it is necessary to increase the profit received, which will remain at the disposal of the company. At the same time, it is advisable to resort to the implementation of investment projects that allow the company to sell goods with high added value.

Введение

В современных условиях каждая организация вне зависимости от вида деятельности стремится снизить налоговую нагрузку. Так как это напрямую влияет на финансовый результат организации. Важно правильно выбрать подходящий режим налогообложения, который учитывал интересы организации. Правильность отражения доходов и расходов при определении налоговой базы становится одной из главных задач в бухгалтерском учете при расчетах организации с бюджетом по налогам. Своевременное на-

числение и оплата налогов для организации является одним из факторов, формирующих репутацию организации, а также влияющих на возможность получения государственной поддержки. Для сельскохозяйственных организаций это особенно важно, так как они по основным налогам имеют определенные послабления.

Методика учета расчетов предприятия по налогам зависит от механизма действия конкретного налога, и в первую очередь от объекта налогообложения и источника налога. В связи с этим, в условиях сельско-

хозяйственного производства имеются предпосылки для нарушений при осуществлении расчетных операций по определению налогооблагаемой базы, что требует повышенного контроля, как со стороны руководства, так и контролирующих органов, применительно к особенностям каждого конкретного налога.

Цель данного исследования состоит в рассмотрении методик определения налоговой нагрузки предприятия и ее оптимизации на примере сельскохозяйственной организации.

Материал и методы исследования

Анализ налоговой нагрузки проводится по различным методикам. В методике, предложенной Департаментом налоговой политики Минфина России, в качестве базы уровня налоговой нагрузки выступает выручка от реализации. В расчете участвует общая сумма налогов, уплачиваемая предприятием. Уровень налоговой нагрузки по данной методике рассчитывается как отношение сумм уплачиваемых налогов к выручке предприятия [1].

По мнению М.Н. Крейниной, налоговую нагрузку предприятия можно оценить путем сопоставления налога и источника его уплаты. При этом интегральным показателем выступает прибыль предприятия. Расчет налоговой нагрузки ведется по формуле, где в числителе определяется разность выручки от реализации продукции, затрат на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов и фактической прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а в знаменателе – выручка от реализации продукции за минусом затрат на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов [1].

Другой автор Е.А. Кирова предлагает оценивать налоговую нагрузку предприятия как отношение налогов и сборов, уплачиваемых предприятием в бюджет, к вновь созданной стоимости. Расчет уровня налоговой нагрузки в рамках данной методики выполняется по формуле:

$$Д_о = \frac{НП + СО}{ВСС} \times 100\%, \quad (1)$$

где $Д_о$ – относительная налоговая нагрузка; НП – налоговые платежи; СО – отчисления на социальные нужды; ВСС – вновь созданная стоимость.

Вновь созданная стоимость продукции организации определяется следующим образом:

$$ВСС = В - МЗ - А + ВД - ВР \quad (2)$$

$$ВСС = ОТ + НП + ВП + П \quad (3)$$

В – выручка от реализации продукции, работ или услуг (с учетом НДС); МЗ – материальные затраты; А – амортизация; ВД – внереализационные доходы; ВР – внереализационные расходы (без налоговых платежей); ОТ – оплата труда; НП – налоговые платежи; ВП – платежи во внебюджетные фонды; П – прибыль организации [2].

Большое внимание в литературных источниках уделяется формированию состава налогов, которые учитываются при анализе налоговой нагрузки предприятия. Так, Салькова О.С. в расчет налоговой нагрузки предлагает включать только прямые налоги (федеральные, региональные, местные), предусмотренные налоговым законодательством и исчисляемые предприятием. Кроме того, страховые взносы во внебюджетные фонды, а также прочие платежи налогового характера также необходимо учитывать при расчете налоговой нагрузки. Это обусловлено тем, что страховые взносы во многих организациях выступают одним из ключевых платежей в формировании фискальной нагрузки, особенности при значительной численности персонала. Косвенные налоги нецелесообразно включать в процедуру оценки налоговой нагрузки, так как показатели расчетной прибыли и выручки, на основе которых анализируется уровень налоговой нагрузки, определяются исходя из выручки нетто от продаж, то есть без учета косвенных налогов. Оценить влияние косвенных налогов на экономический субъект можно на базе другого критерия, например, чистого денежного потока [1].

Практическую оценку налоговой нагрузки при сравнении методик ее определения целесообразно провести на примере сельскохозяйственного предприятия. ООО «Созвездие» является коммерческой организацией со статусом юридического лица, осуществляющим свою деятельность в соответствии с законодательством. Юридически организация находится в г. Иркутске, фактически производство локализуется на территории Качугского района в поселке Качуг. Организация занимается выращиванием зерновых культур, в том числе пшеницы, овса и ячменя, а также выращивает картофель. ООО

«Созвездие» также разводит коров молочного направления. Организация в основном арендует земли для выращивания различных культур. Создана организация относительно недавно, в 2015 году. Ведение сельского хозяйства в Иркутской области сопряжено с тяжелыми и непредсказуемыми погодными условиями. Поэтому у организации в неблагоприятные периоды наблюдается отрицательный финансовый результат, что негативно отражается на ее финансовом состоянии. При этом организация продолжает осуществлять свою деятельность, несмотря на возникающие трудности.

Для оценки результатов деятельности организации проведем анализ основных экономических показателей, который представлен в таблице 1.

По представленным результатам деятельности ООО «Созвездие» находится в ситуации финансовых затруднений. За исследуемый период наблюдается снижение выручки на 4,1%. Наблюдается также и сокращение себестоимости производимой продукции на 12,1%. Данные отрицательные темпы говорят о снижении производства продукции и уменьшении ее реализации. При

этом, организация ежегодно получает убыток от реализации продукции. В 2019 году по сравнению с 2017 годом величина убытка сократилась на 12 355 тыс. руб. По итогам года организацией в 2018 и 2019 годах была получена чистая прибыль. В 2019 году по сравнению с 2018 годом ее величина сократилась на 77,8%, а в 2017 году был получен убыток. Организация является получателем государственных субсидий, поэтому в 2018 и 2019 годах была получена чистая прибыль.

Организация находится в затруднительном финансовом положении. Имеются проблемы с эффективностью основных средств и их управлением. Наблюдается спад в производстве продукции, но у организации имеются все возможности для улучшения финансового положения.

Анализ налоговой нагрузки в ООО «Созвездие» необходимо начать с общего анализа платежей по налогам и сборам, которые производила организация за исследуемый период. ООО «Созвездие» не имеет просроченных задолженностей перед бюджетом по налогам и сборам, что говорит о дисциплине в расчетах организации.

Таблица 1

Основные экономические показатели деятельности ООО «Созвездие» за 2017-2019 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. в % к 2017 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	130968	129948	125615	95,9
Себестоимость продаж, тыс. руб.	146846	138992	129138	87,9
Прибыль от продаж (убыток), тыс. руб.	-15878	-9044	-3523	22,2
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-6013	1862	311	16,7*
Стоимость основных средств, тыс. руб.	221817	233011	251775	113,5
Численность работников, чел.	118	101	69	58,5
Площадь сельхозугодий, га	3526	3602	3602	102,2
Получено выручки на 100 га сельхозугодий, тыс. руб.	3714,35	3607,66	3487,37	93,9
Производительность труда, тыс. руб.	1109,90	1286,61	1820,51	164,0
Фондообеспеченность, тыс. руб.	62,91	64,69	69,90	111,1
Фондовооруженность, тыс. руб.	1879,81	2307,04	3648,91	194,1
Фондоотдача, руб./руб.	0,59	0,56	0,50	84,5
Фондоемкость, руб./руб.	1,69	1,79	2,00	118,3
Фондорентабельность, %	-	0,80	0,12	-
Окупаемость затрат	0,89	0,93	0,97	-

* Отношение значения 2019 г. к 2018 г.

Таблица 2

Анализ налоговой нагрузки в ООО «Созвездие» в 2017-2019 гг.

Показатель	Годы			2019 г. в % к 2017 г.
	2017	2018	2019	
Всего налогов, в т.ч.	6370	2295	1655	25,98
ЕСХН	0	0	0	-
НДФЛ	6298	2225	1492	23,69
другие налоги, в т.ч.	72	70	163	226,39
транспортный налог	15	68	66	440,00
Страховые взносы, всего	8306	4321	3738	45,00
в т.ч. на обязательное социальное страхование	527	405	216	40,99
на обязательное пенсионное страхование	6374	3267	2843	44,60
на обязательное медицинское страхование	1405	649	679	48,33
Взносы на страхование по травматизму	483	295	192	39,75
Всего обязательных платежей	15159	6911	5585	36,84
Вновь созданная стоимость	25352	14062	12086	47,67
Налоговая нагрузка по отношению к ВСС, %	59,79	49,15	46,21	-13,58
Налоговая нагрузка в соответствии с ФНС, %	11,57	5,32	4,45	-7,13

Организация является плательщиком единого сельскохозяйственного налога, как основной системы налогообложения. При этом уплачивает транспортный налог за имеющиеся транспортные средства. Выступает в качестве налогового агента по налогу на доходы физических лиц, а также уплачивает взносы в обязательные страховые фонды. Также к обязательным платежам относятся взносы на страхование по травматизму на производстве, которые оплачивает организация.

В целом по организации общая сумма налогов возросла на 10,7% за три года. Это произошло вследствие роста сумм по транспортному налогу на 21,55%. По ЕСХН на протяжении 2017 и 2018 годов у организации числилась переплата в размере 66 тыс. руб. (табл. 2).

Для расчета налоговой нагрузки применяются суммы уплаченных налогов и сборов. В соответствии с Приказом ФНС России от 30.05.2007 №ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012 с поправками от 04.06.2020) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» размер налоговой нагрузки по отрасли сельского хозяйства составляет 4,5% [3]. По организации данного значения налоговой нагрузки добились только в 2019 году. По сравнению с 2017 годом снижение значения налоговой нагрузки составило 7,13 п.п.

При расчете налоговой нагрузки по методике ФНС в расчет принимаются суммы налогов и сборов, уплаченных организацией, по отношению к выручке. Эта методика не включает в расчет финансовое состояние организации и не отражает полной картины по загруженности организации.

Методика расчета налоговой нагрузки по отношению к вновь созданной стоимости охватывает все стороны деятельности организации. Вновь созданная стоимость (ВСС) организации представляет собой сумму заработной платы работникам, налоговые и другие обязательные платежи организации, а также прибыль без учета косвенных налогов, т.е. прибыль от продаж. ВСС характеризует общий результат организации в процессе создания нового общественного продукта и ВВП в целом.

В соответствии с этим налоговая нагрузка организации в 2017 году составляла почти 60%, а к 2019 году снизилась на 13,58 п.п. и составила 46,21%. Данные значения очень высоки, так как значения по данной методике налоговой нагрузки должны находиться в пределах 20%. Такая ситуация в организации происходит вследствие снижения сумм ВСС на 52,33%, снижения выручки, имеющегося убытка от продаж, а как следствие неэффективного использования фондов организации.

Результаты исследования и их обсуждение

Оптимизация налоговой нагрузки для ООО «Созвездие» необходима, так как при высокой налоговой нагрузке организация отвлекает денежные средства для оплаты обязательных платежей при этом оставляя свою текущую деятельность без текущих средств и инвестиций. В исследуемой организации выбрана подходящая система налогообложения – ЕСХН. Изменять ее нецелесообразно, так как рассчитанная налоговая нагрузка в соответствии с методикой ФНС находится в оптимальных значениях. Значительные проблемы наблюдаются со значениями налоговой нагрузки, рассчитанной по отношению к ВСС. Проведем факторный анализ для выявления тех показателей, которые наиболее сильно на нее влияют.

Факторный анализ налоговой нагрузки показал, что наибольшее влияние на результативный показатель оказывает сумма уплачиваемых налогов, размер заработной платы и сумма получаемой прибыли. За исследуемый период ООО «Созвездие» снизили суммы уплачиваемых налогов за счет сокращения численности работников (табл. 3).

Снизилась сумма социальных выплат и НДФЛ, которые организация уплачивает в бюджет. Значительное влияние оказывает сумма получаемой прибыли. Вновь созданная стоимость возрастает с увеличением получаемой прибыли. Чем выше вновь созданная стоимость, тем ниже налоговая нагрузка по отношению к текущей деятельности организации.

В ООО «Созвездие» имеются проблемы с реализацией продукции, этим объясняется получаемый убыток от реализации произведенной продукции. Произведенная продукция в организации реализуется по цене ниже себестоимости. По молоку возникает такая ситуация из-за отсутствия переработки, а по зерновым – вследствие засоренности зерна, что снижает его стоимость. Для решения данных проблем необходимо внедрение оборудования по переработке молока, а также оборудования по очистке и сортировке зерна.

Комплекс по простой переработке молока с возможностью переработки молока до 5000 литров в сутки и производством пастеризованного молока и сметаны составляет 1598 тыс. руб. В таблице 4 представлен план инвестиционного проекта для ООО «Созвездие».

Таблица 3

Факторный анализ налоговой нагрузки ООО «Созвездие» за 2017-2019 гг.

Показатель	Годы		Налоговая нагрузка, %
	2017	2019	
Всего обязательных платежей, тыс. руб.	15159	5585	-
Всего налогов, тыс. руб.	6370	1655	-
Страховые взносы, тыс. руб.	8306	3738	-
Взносы на страхование по травматизму, тыс. руб.	483	192	-
Вновь созданная стоимость, тыс. руб.	25352	12086	-
Оплата труда, тыс. руб.	26071	10024	-
Прибыль от продаж (убыток), тыс. руб.	-15878	-3523	-
расчет 1 $ОП_0 / ВСС_0$	$15159 / 25352 \times 100\%$		59,79
расчет 2 $ОП_{\text{всего налогов}} / ВСС_{\text{опл. труда}}$	$10444 / 4590 \times 100\%$ $\Delta \text{ Налог. нагрузки} = 227,54 - 59,79 = 167,74$		227,54
расчет 3 $ОП_{\text{страх взносы}} / ВСС_{\text{прибыль (убыток)}}$	$5876 / 12377 \times 100\%$ $\Delta \text{ Налог. нагрузки} = 47,48 - 227,54 = -180,06$		47,48
расчет 4 $ОП_1 / ВСС_1$	$5585 / 12086 \times 100\%$ $\Delta \text{ Налог. нагрузки} = 46,21 - 47,48 = -1,26$		46,21

Таблица 4

Планируемые результаты от реализации инвестиционного проекта в ООО «Созвездие»

Показатель	2019 г	План	Отношение плана к 2019 г., %
Объем инвестиционных вложений, тыс. руб.	-	1598	-
Произведено молока, ц	24150	24250	100,4
Цена реализации молока, руб. за ц	2129	4500	211,3
Выручка от реализации молока, тыс. руб.	51421	109125	212,2
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	125615	183319	145,9
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	129138	160663	124,4
Прибыль от продаж (убыток), тыс. руб.	-3523	22656	в 6 раз
ЕСХН, тыс. руб.	0	1359	-
НДФЛ, тыс. руб.	1492	1570	105,2
Другие налоги, тыс. руб.	163	171	104,9
Социальные взносы, тыс. руб.	3738	4356	116,5
Взносы на страхование по травматизму, тыс. руб.	192	198	103,1
Всего обязательных платежей, тыс. руб.	5585	7654	137,1
Вновь созданная стоимость	12086	40952	338,8
Налоговая нагрузка по отношению к ВСС, %	46,21	18,69	-27,52

Приобретение малой производственной линии по переработке молока позволит организации увеличить цену реализации до 45 рублей за 1 литр. Это позволит в целом увеличить выручку организации на 46%. Себестоимость производимой продукции также увеличится на 24,4%. При этом, в плановом периоде ООО «Созвездие» может получить прибыль в сумме 22656 тыс. руб. Ввод в действие производственной линии потребует принятия на работу двух человек, которые будут работать на ней. Это повлечет за собой рост заработной платы, социальных выплат и НДФЛ. Сумма обязательных платежей организации увеличится на 37,1%. При этом, ООО «Созвездие» должно будет уплатить ЕСХН в размере 1359 тыс. руб.

Вновь созданная стоимость увеличится более чем в 3 раза, что позволит снизить реальную налоговую нагрузку на 27,52 п.п. до 18,69%. Таким образом, проект по увеличению выручки по организации при увеличении сумм уплачиваемых налогов позволит снизить реальную налоговую нагрузку, так как у организации появятся свободные денежные средства на обеспечение текущей деятельности. Благодаря получению прибыли организация может выйти из затруднительного финансового положения.

Заключение

В настоящее время особую актуальность для всех организаций приобретают отношения по начислению и уплате налогов и сборов. Объем налоговой нагрузки для каждой организации должен быть оптимальным. Для сельскохозяйственных организаций очень важно снижать реальную налоговую нагрузку, так как существует диспаритет цен. Это негативно сказывается на финансовом состоянии сельскохозяйственных организаций. Учет налогов и сборов не менее важен, так как от правильности учета и расчетов сумм налогов и сборов зависит и итоговый финансовый результат организации.

Определение налоговой нагрузки по методике, закрепленной в налоговом законодательстве, не учитывает реального экономического положения предприятия и не обладает достаточной информативностью. По нашему мнению, методика расчета налоговой нагрузки по отношению к вновь созданной стоимости позволяет оценить реальный уровень налоговой нагрузки предприятия. Разработать мероприятия, направленные на ее оптимизацию путем развития общей деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Методы анализа расчетов по налогам, сборам и отчислениям и оптимизации налоговой нагрузки [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://studopedia.net/4_20180_metodi-analiza-raschetov-po-nalogam-sboram-i-otchisleniyam-i-optimizatsii-nalogovoy-nagruzki.html (дата обращения: 01.05.2021).
2. Анализ налоговой нагрузки – Принципы налоговой политики предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://vuzlit.ru/1091281/analiz_nalogovoy_nagruzki (дата обращения: 01.05.2021).
3. Приказ ФНС России от 30.05.2007 №ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012 с поправками от 04.06.2020) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/699c1d21ff2c943b7b56338e3c61e2d3636dfeac/ (дата обращения: 01.05.2021).

УДК 33

М. С. Оборин

Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»;
ФГБОУ ВО Пермский государственный национальный исследовательский университет;
ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет им. академика Д.Н. Прянишникова», Пермь, e-mail: recreachin@rambler.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СКК И ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРИРОДНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА

Ключевые слова: интернет-маркетинг, продвижение, туризм, технологии, санаторно-курортный комплекс, природно-лечебные ресурсы.

Статья посвящена изучению вопросов продвижения санаторно-курортных услуг на туристском рынке России с помощью современных маркетинговых инструментов, а также разработке комплекса мер по внедрению интернет-маркетинга в деятельность компании, рассматриваемых на примере Приволжского федерального округа. В статье также проанализированы системы оценки тематических групп организаций санаторно-курортного профиля в социальных медиа, в виртуальном пространстве, в социальных блогах и прочих сообществах. Маркетинговые стратегии, реализуемые коммерческими структурами в целях повышения спроса на предлагаемые товары и услуги, неразрывно связаны с развитием техники и информационных технологий. По мере роста числа потенциальных потребителей, использующих какую-либо коммуникационную сеть и находящихся в соответствующем информационном пространстве (радио, телевидение, интернет и т.д.), возникает потребность охвата данной аудитории различными средствами рекламы. В результате подобного рода тенденций всё большую актуальность для руководства организаций стало приобретать освоение новых высокотехнологичных методов борьбы за потребителя в целях сохранения конкурентоспособности и повышения доли рынка. Именно поэтому на сегодняшний день коммерческая деятельность абсолютного большинства компаний неразрывно связана с представительством продуктов и услуг в виртуальном пространстве. Высокая скорость, гибкие цены и огромная аудитория способствует формированию новых технологий продвижения и стимулирования продаж. Лечебно-оздоровительные услуги пользуются стабильным спросом, санаторно-курортный комплекс представлен во многих регионах страны. Маркетинговые технологии позволяют существенно повысить известность здравниц, привлечь дополнительный спрос и увеличить туристский поток из других регионов.

M. S. Oborin

Perm Institute (branch) of the Plekhanov Russian University of Economics;
Perm State National Research University;
Perm State Agrarian and Technological University named after D.N. Pryanishnikov, Perm,
e-mail: recreachin@rambler.ru

USE OF INTERNET MARKETING FOR THE DEVELOPMENT OF CCM AND PROMISING NATURAL HEALING RESOURCES IN THE REGION

Keywords: internet marketing, promotion, tourism, technologies, health resort complex, natural and therapeutic resources.

The article is devoted to the study of the issues of promotion of spa services in the tourist market of Russia with the help of modern marketing tools, as well as the development of a set of measures for the introduction of Internet marketing in the company's activities, considered on the example of the Volga Federal District. The article also analyzes the evaluation systems of thematic groups of organizations of sanatorium-resort profile in social media, in the virtual space, in social blogs and other communities. Marketing strategies implemented by commercial structures in order to increase demand for the goods and services offered are inextricably linked with the development of technology and information technology. As the number of potential consumers who use a communication network and are located in the corresponding information space (radio, television, Internet, etc.) increases, there is a need to reach this audience by various means of advertising. As a result of such trends, the development of new high-tech methods of fighting for the consumer in order to maintain competitiveness and increase market share has become increasingly relevant for the management of organizations. That is why today the commercial activity of the absolute majority of companies is inextricably linked with the representation of products and services in the virtual space. High speed, flexible prices and a huge audience contributes to the formation of new technologies for promoting and stimulating sales. Medical and health services are in stable demand, the sanatorium and resort complex is represented in many regions of the country. Marketing technologies can significantly increase the popularity of health resorts, attract additional demand and increase the tourist flow from other regions.

Введение

Интернет-маркетинг является современной концепцией управления и продвижения товаров и услуг в различных видах экономической деятельности. Эффективность и динамизм внедрения достижений научно-технического прогресса в практику маркетинговой деятельности способствовали его применению в качестве одной из основных технологий развития бизнеса и роста продаж. Современные условия функционирования предприятий санаторно-курортного комплекса являются сложными, обусловлены кризисными явлениями, значительными колебаниями спроса и кассовыми разрывами. Тенденции устойчивой государственной поддержки внутреннего туризма и лечебно-оздоровительных услуг оказывают влияние на растущий спрос в применении маркетинговых технологий. Прогнозируемыми положительными эффектами являются: позиционирование санаториев и курортов на российском рынке услуг; привлечение различных сегментов потребителей в межсезонные периоды на программной основе; формирование систем комплексного обслуживания, включая диверсифицированный пакет услуг.

Основываясь на анализе существующих методик продвижения товаров и услуг в Интернете целесообразно выделять 3 основных направления [1; 4; 5]: 1) поисковое и непоисковое продвижение (оптимизация) сайтов; 2) продвижение в социальных сетях, блогах и прочих сообществах; 3) прочее: e-mail маркетинг, пресс-релизы компании, баннерная реклама, публикация пресс-релизов и прочее.

Однако ввиду того, что абсолютное большинство методик продвижения, относимых к третьему направлению, неразрывно связано с корпоративными сайтами и, как правило, перенаправляют пользователя именно на него, первое и третье направления необходимо рассматривать совместно.

Как правило, существует две основные причины создания сайтов:

- сайт-визитка. Даже в случае наличия достаточно большой клиентской базы многие компании вынуждены открывать своё представительство в интернете, поскольку на сегодняшний день это становится неотъемлемым элементом их делового имиджа;
- привлечение клиентов. Второй (и наиболее распространённый) вариант пред-

полагает создание корпоративного сайта с последующим продвижением последнего в целях привлечения потребителей. Однако даже наличие качественного сайта, ориентированного на конкретную целевую аудиторию и имеющего продуманный дизайн – это лишь половина успеха. Главное, чтобы потенциальный потребитель (пользователь) смог ознакомиться с информацией, размещённой на сайте для чего, клиент должен выйти именно на него, а не на конкурирующий сайт, который, безусловно, также продвигается собственниками последнего.

Целью настоящей статьи является изучение особенностей применения интернет-маркетинга предприятиями санаторно-курортного комплекса регионов.

Материал и методы исследования

Большинство посетителей сайтов приходят именно из поисковых систем, практика показывает, что пользователи, пришедшие со страниц с результатами поиска, являются наиболее ценными клиентами (это люди, которые уже сформировали свои интересы и пытаются найти конкретную информацию по интересующей их тематике). Именно поэтому, основные усилия SEO-специалистов направлены на то, чтобы сайт занимал высокие позиции при ответе поисковых машин на запросы пользователей. Продвижение любого сайта делится представлено двумя основными этапами [3; 8].

Этап 1. Внутренняя оптимизация сайта.

На данном этапе производится большой комплекс работ, направленный на улучшение технологической составляющей сайта (изнутри). Целью данной работы является повышение релевантности сайта для поисковых систем, что в итоге влечёт за собой повышение рейтинга сайта в результатах запроса пользователя.

Как правило, пристальное внимание данному этапу уделяется исключительно со стороны «профессионалов» данного направления. Исключение составляют показатели количества символов (рекомендуемая численность символов для продвижения соответствующего раздела (посвящённого определённому товару или услуге) сайта поисковыми машинами – не менее 2 тысяч на 1 тематический раздел или статью), составляющих текст и уникальность последнего. Обладая информацией о данных показателях, рядовые пользова-

тели без труда могут осуществлять оценку любого сайта.

Этап 2. Внешнее продвижение, целью которого является увеличение ссылочной структуры на сайт. Задачей данного этапа является получение как можно большего числа ссылок с других источников, ведущих на продвигаемую страницу. Несмотря на его относительную простоту, данный этап является довольно трудоёмким, а также может потребовать вложения средств.

Самым главным показателем, влияющим на рейтинг сайта (относительно других ресурсов по соответствующей тематике) является посещаемость последнего, измеряемая, например, таким ресурсом как «Яндекс.Метрика» (ссылка <https://metrika.yandex.ru/list/>) Данный инструмент позволяет не только отслеживать численность посетителей сайта за разные периоды времени и ресурсы, с которых они пришли, но и выявлять наиболее популярные разделы сайта, запросы, по которым приходят на сайт, половозрастную структуру аудитории и навигацию (последовательность перехода по ссылкам или разделам) пользователей по сайту.

На сегодняшний день существует множество способов увеличения клиентского трафика на сайт (что неразрывно связано с продвижением последнего), однако наиболее действенными из них являются единицы и носят, как правило, коммерческий характер. Первым из них является размещение контекстной рекламы посредством сервисов «Яндекс.Директ», «Google Adwords» и «Бегун». «Яндекс.Директ» и другие аналогичные инструменты позволяют размещать рекламные объявления непосредственно в самих поисковых системах (на первых строчках рейтинга, отдельно от основных результатов поиска), что даёт существенное преимущество заказчиков перед «бесплатными» участниками процесса индексации.

Как правило, первые три ссылки в любых результатах поисковых систем («Yandex» и «Google») являются выкупленными посредством специальных инструментов, предоставляемых соответствующими поисковыми сервисами. За каждый переход по ссылке (за 1 клик пользователя) из кошелька хозяина объявления списывается определённая сумма. При копировании рекламной ссылки деньги не снимаются. Чем более популярные слова или больше рубрик выбирает клиент, тем большей

будет сумма, взимаемая поисковой системой за 1 клик.

Обычно для продвижения закладывается бюджет в размере 9 000 рублей – по 3 000 рублей на каждую наиболее популярную поисковую систему. В последствие сумма на наиболее эффективно показавшие себя слова и их комбинации добавляется, и в результате определяются комбинации слов, по которым будет продвигаться сайт.

При этом нужно учитывать конкуренцию на выбранной комбинации слов в поиске, т.е. сколько сайтов будет одновременно бороться с продвигаемым ресурсом за первую страницу в результатах поисковой системы. Чем менее конкретным является запрос – тем более высокочастотным (ВЧ) он является. Вначале продвижение идёт по низко- и среднечастотным запросам. Точной градации для деления запросов по категориям не существует и зависит данный показатель от региона, исследуемой рубрики, субъективного взгляда пользователя и других факторов.

Важно помнить, что компания фактически продвигает не сам сайт, а отдельную страницу. При одной формулировке страница может стоять ниже, согласно другому – выше потому, что другие сайты продвигают своё детище по отличным от конкурентов запросам. Акцент может делаться только на одну страницу сайта – тогда она будет стоять высоко в результатах поиска, а другие не будут находиться даже в пределах ТОП-1000.

В последствие, когда поисковая система накапливает достаточно информации о пользователях, последние также могут встретить баннеры, заполненные данными по интересующей их тематике и на других сайтах, которые предоставили места под рекламу поисковым сервисам.

Вторым не менее эффективным коммерческим способом увеличения пользовательского потока на сайт является размещение баннерной рекламы и ссылок на тематических форумах, порталах, сайтах и т.д. Данный инструмент неразрывно связан с сайтом компании, поскольку ввиду его незначительного размера он способен отразить всю полноту информации по тематике, которую представляет, а, следовательно, должен перенаправлять пользователей на сайт компании, где данные представлены в полном объёме (рис.1).



Рис. 1. Примеры баннерной рекламы санаториев

Рекламный баннер такого типа обладает по сравнению с аналогичными инструментами поисковых систем существенным недостатком, поскольку не способен адаптироваться под запросы пользователей, поэтому должен размещаться в местах, где существует наибольший шанс охвата целевой аудитории. Существует большое число площадок, которые продают места под эти цели, стоимость которых может колебаться в пределах от 500 до 3 000 руб. Чем популярнее ресурс на котором размещена ссылка, тем дороже стоимость рекламного блока и выше релевантность сайта, согласно мнению поисковой системы.

Третьим способом является создание пресс-релизов, публикация которых является быстрым способом привлечения десятков тысяч целевых посетителей на сайт компании. Этот факт подтверждается результатами статистических данных, полученных исследовательским холдингом «ROMIR Monitoring». Проведенные опросы показывают, что 62 % пользователей Интернета регулярно посещают новостные сайты. Пресс-релизы с содержанием информации о компании, её товарах и услугах, методах управления и новых технологиях могут быть разосланы не только в электронные средства массовой информации, такие как новостные сайты, газеты, журналы, но и могут быть опубликованы на специализированных порталах, связанных с тематикой определённого бизнеса. Одним из форумов Пермского

края, на котором упоминания продвигаемого ресурса пользователями оказывают значительное влияние на рейтинг сайта, является TERN.RU, где также присутствует раздел «Туризм и отдых».

Ряд компаний идут ещё дальше и снимают различные видеоролики, позволяющие пользователю ознакомиться не только с предоставляемыми товарами и услугами, но и получить представление о фирме в целом.

Многие компании недооценивают такой способ продвижения, забывая о том, что заинтересованный потребитель, прежде чем совершит покупку товара или услуги, сначала собирает дополнительную информацию из разных источников. Единственной проблемой данного способа является написание самого пресс-релиза, поскольку это является довольно трудоёмким процессом и требует определённых навыков. Свойственно это и ситуации с написанием уникальных текстов для сайтов, которые, помимо прочего, должны быть определённым образом оптимизированы под поисковые системы. На сегодняшний день услуги такого рода на рынке также доступны.

Необходимо отметить, что количество специализированных сайтов, имеющих раздел «статьи и публикации», во много раз больше, чем сайтов относящихся к электронным СМИ, а доля пользователей, проходящая на них, составляет от 9 до 44 % в зависимости от тематики.

Четвёртым и относительно обозначенных ранее способов новым являются партнёрские программы. Под данным направлением понимается форма делового сотрудничества косвенных конкурентов, при котором последние привлекают пользователей на сайты своих «партнёров» и получают бонусы в виде процента или фиксированной суммы за какое-то оговорённое действие (посещение определенных страниц, заполнение формы, покупку товара или услуги).

Пример: Существуют 2 санаторно-курортных организации, оказывающих услуги по отличным друг от друга профилям, располагающие собственными корпоративными сайтами. Пользователь, зашедший на сайт первой организации, не находит интересующей его услуги из предлагаемого перечня, однако увидев расположенный баннер другого санатория (объявление, сообщение и прочее) переходит по нему на другой сайт, способный предложить интересующий продукт.

На сегодняшний день существует 5 основных видов партнёрских программ [2; 10]:

- оплата за клик (PPC, pay-per-click) – тип программ, по которым партнёр получает комиссионные за каждый клик посетителя по партнёрской ссылке или баннеру;
- оплата за показ (PPI, pay-per-impression) – тип программ, по которым партнёр получает комиссионные за каждый факт

показа посетителю рекламы или ссылки продавца;

- оплата за продажу (PPS, pay-per-sale) – тип программ, по которым партнёр получает комиссионные за каждый факт продажи продукта или услуги;

- оплата за действие (PPL, pay-per-lead) – тип программ, по которым партнёр получает комиссионные за то, что посетитель совершает какое-либо действие (например, регистрация на получение новостей);

- двухуровневые программы (two-tier) – тип программ, в которых предполагается 2 вида комиссионных, например: оплата за клик и оплата за продажу.

Пятым направлением является регистрация на различных электронных картах (Google, Yandex, Rambler и прочие), что не только может обеспечить дополнительный приток пользователей на корпоративный сайт (поскольку помимо указания непосредственного месторасположения фирмы существует возможность указать контактные данные), но и существенно облегчить реальным покупателям (посетителям) поиск объектов. Множество людей на сегодняшний день активно используют онлайн-карты в целях поиска каких-либо мест / адресов / компаний, что особенно актуально для организаций санаторно-курортного профиля, располагающихся, как правило, на удалении от городских агломераций (рис. 2).

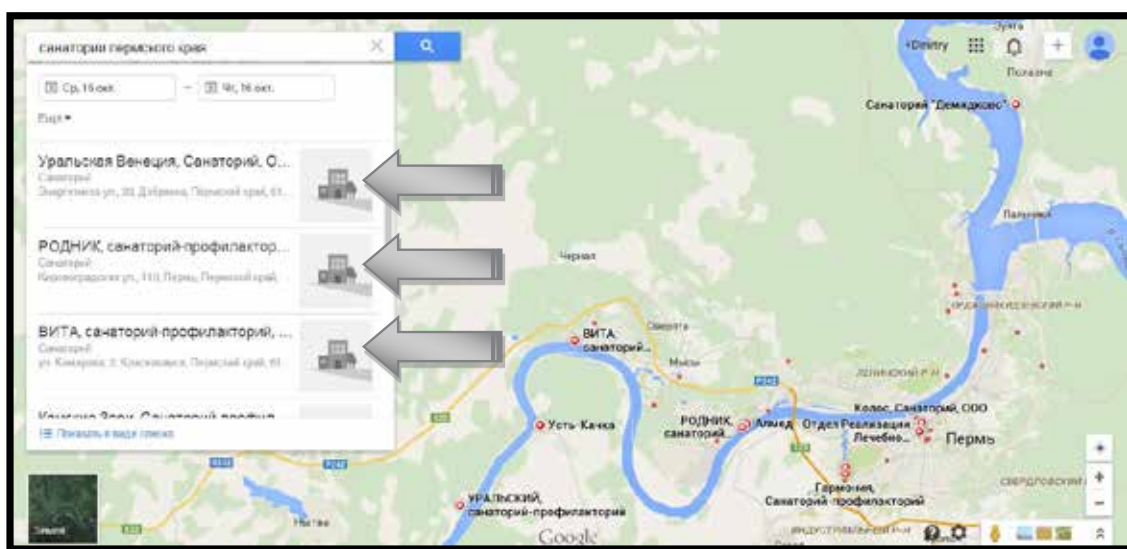


Рис. 2. Контактные данные санаторно-курортных организаций, предлагаемых картами Google Maps

И, наконец, шестое направление – отправление почтовых рассылок, которые делятся на 2 основных типа: санкционированные и несанкционированные.

К первой группе относятся рассылки, которые были самостоятельно выбраны пользователями, поскольку содержат интересующую последних тематику. Данный вид рассылок может быть организован соответствующими тематическими форумами, блогами, журналами, информационными агентствами и т.д., где пользователь подписывается на свежие новости (в данном случае необходимо выходить на организаторов рассылок такого рода). Также существует возможность того, что пользователь подписывается на рассылку, организуемую самой компанией (например, на её сайте), однако в данном случае он, как правило, является постоянным клиентом.

Вторая группа представляет собой почтовый спам, приобретающий в последнее время всё более негативный оттенок, вызывающий эффект, обратный предполагаемому, вредит имиджу компании, иногда влечёт ряд карательных санкций со стороны интернет сообщества. В связи с этим спам не может считаться полноценной интернет рекламой и категорически не рекомендуем.

И наконец, следует отметить, что далеко не каждый привлечённый по средствам вышеописанных способов пользователь – является потенциальным клиентом. Для расчёта эффективности рекламы в сети Internet используется показатель конверсии в рекламе в Интернете, представляющий собой отношение двух показателей [6]:

- число посетителей сайта, выполнивших полезные действия (заполнивших анкету, форму заявки, позвонивших в компанию, сделавших покупку);

- общее количество посетителей сайта.

В среднем в российской части интернета показатель конверсии находится в интервале от 0,3 до 3 % и сильно зависит от специализации сайта и узости отрасли [11].

Вторым существенным направлением продвижения товаров и услуг в Интернете является маркетинг в социальных медиа (SMM – «Social Media Marketing»).

Направления продвижения товаров и услуг, а также содействующий их развитию перечень инструментов можно представить в виде схемы, представленной на рис. 3.

SMM решает вопрос продвижения продуктов в тех социальных средах, которые очень настороженно относятся к любой явной и неприкрытой рекламе. Основной принцип действия SMM – это пробуждение интереса пользователя к продвигаемому товару и побуждение в нём желания передать эту информацию другому человеку, либо размещению ссылки на информацию в каком-либо онлайн-сообществе. Результаты их деятельности можно наблюдать во всех существующих на сегодняшний день социальных сетях: LinkedIn, MySpace, Facebook, Twitter, Одноклассники, ВКонтакте и пр. Однако на сегодняшний день само руководство социальных сетей в погоне за прибылью начало продавать места как для текстовых, так и текстово-графических рекламных блоков.

Далее необходимо отдельно остановиться на этапе, который следует после перехода пользователя на необходимый ресурс (корпоративный сайт), и не связан с продвижением самого сайта как элемента индексации в поисковых системах, однако является не менее важным, поскольку для совершения полезного действия (покупка, заполнение анкеты, оставление отзывов и прочее) потенциальный покупатель должен как можно дольше оставаться на требуемом ресурсе. Немаловажную роль в этом играют различного рода приложения: погода, пробки на дорогах, флеш-игры, курсы валют и прочие. Существуют как бесплатные, так и платные приложения. Отличаются они функциональностью, стоимостью и прочими аспектами. Некоторые модули, размещаемые бесплатно могут нести в себе рекламу другой компании, например, посредством надписи примерно следующего содержания «Этот модуль предложен (разработан) компанией...».

Приложения на сайте являются достаточно удобным инструментом в удержании внимания пользователей, однако вряд ли они смогут выполнять эту функцию, если гостям не понравился дизайн или функциональность сайта. Дело в том, что мнение пользователя складывается в первые пять минут пребывания на сайте и изменить его после этого очень сложно. В результате отрицательного впечатления о сайте, пользователь, скорее всего, не дойдёт до приложений, а также не успеет оценить его информационное наполнение.

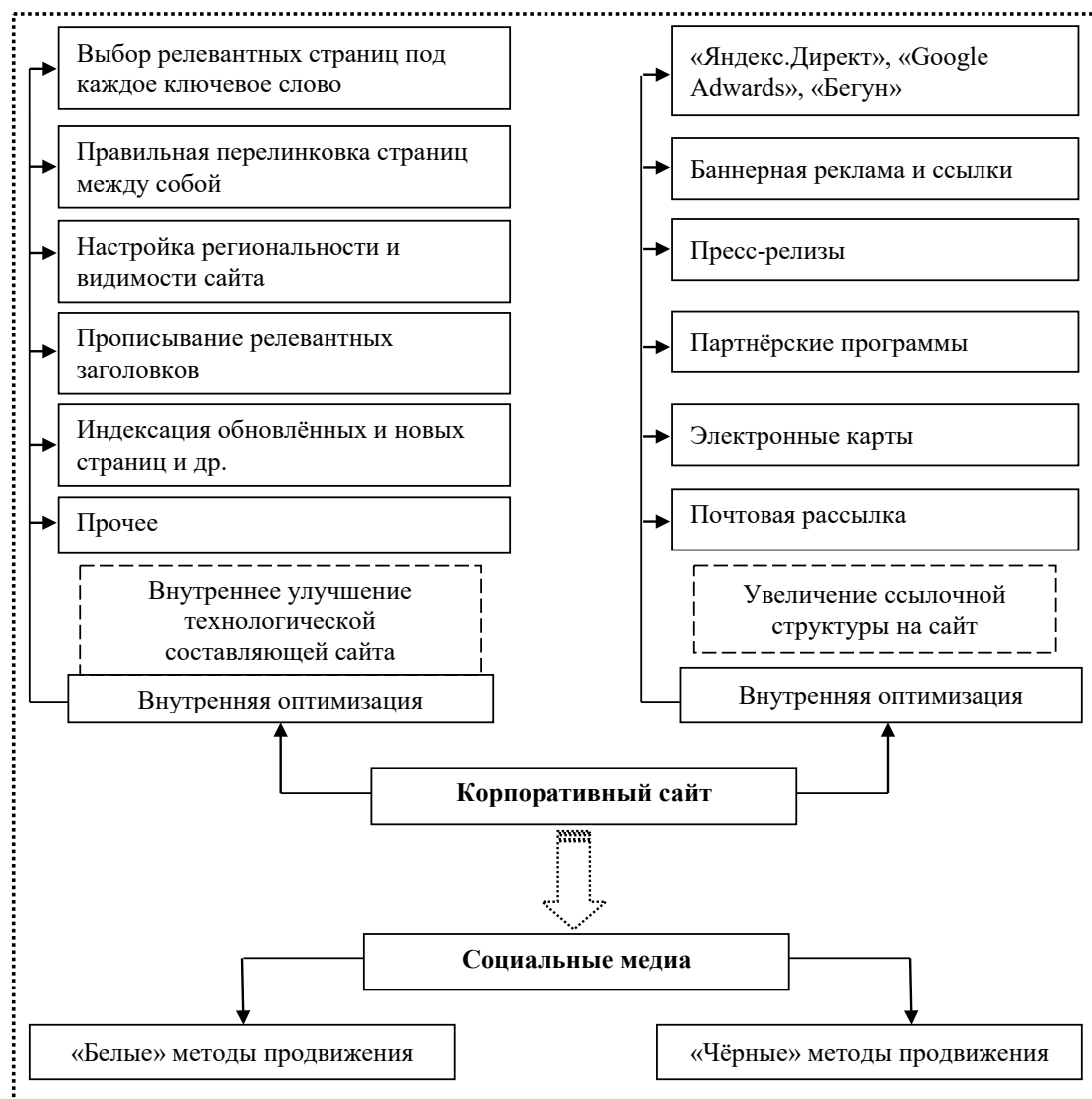


Рис. 3. Методики и сопутствующие инструменты продвижения товаров и услуг в интернете (разработано автором)

Ещё одним достаточно простым средством для удобства клиента являются размещаемые на сайте способы обратной связи (звонок, ответ на вопрос по почте, раздел вопросов и ответов и др.). Одним из интересных способов является ограничение прав незарегистрированных пользователей. После регистрации клиент может скачать прайс-лист, что-то посмотреть и т.д., однако сделано это не для удобства клиента, а для владельца сайта. Оставленная клиентом информация говорит о том, что последний проявил интерес к сайту. На основании оставленной информации с клиентом можно будет связаться: позвонить, отправить письмо, коммерческое предложение и т.д.

Таким образом, чтобы удерживать и расширять аудиторию сайта нужно работать сразу по двум направлениям [7]:

1. анализировать ключевые слова и выводить их в топовый рейтинг поисковых систем, грамотно увеличивая число ссылок на других ресурсах;

2. совершенствовать сайт, чтобы посетители, придя на него, не только задерживались, но и возвращались.

Создание условий, соответствующих всем требованиям оптимизации контента для поисковых машин и интересного при этом пользователям – своеобразное искусство, требующее профессионализма и изобретательности. Именно поэтому раскрутка

сайта считается довольно ресурсозатратной и энергоёмкой деятельностью. Тем не менее, она доказала свою продуктивность, поскольку является ключевым фактором в увеличении охвата потенциальных клиентов и росте продаж компании.

Оценка экономической эффективности различных маркетинговых инструментов продвижения товаров и услуг в интернете (особенно в разрезе каких-либо отраслей) отсутствует, поскольку для этого требуется довольно большой объём статистической информации (в том числе о количестве привлекаемых из виртуального пространства клиентов, количестве переходов на сайт с рекламных объявлений и баннеров, размещённых на других ресурсах и т.д.), что является своего рода коммерческой тайной для компаний, поскольку может дать представление конкурентам о размерах рекламного бюджета, структуре спроса и т.п.

Результаты исследования и их обсуждение

Далее в целях оценки текущей ситуации по рассматриваемому направлению в Пермском крае (а также других наиболее конкурентоспособных регионах Приволжского федерального округа) целесообразно выработать систему оценки корпоративных сайтов организаций санаторно-курортного профиля, их деятельности в социальных медиа, а также применяемых на сегодняшний день инструментов продвижения.

Блок I. Система оценки корпоративных сайтов санаторно-курортных организаций.

Первоначально необходимо рассмотреть техническую составляющую на примере ряда корпоративных сайтов по соответствующей тематике, занимающих лидирующие позиции в поисковых запросах пользователей, выявить причины такого распределения мест. Как отмечалось ранее, на рейтинг сайта оказывает влияние множество факторов (не менее 80), однако главными из них являются посещаемость и уникальность текстов.

На втором этапе следует рассмотреть сайт с точки зрения пользователя по следующим показателям:

- информативность, характеризующая наполнение сайта данными о компании, её направлениях деятельности, визуальными изображениями, контактными данными и прочим;

- эргономичность пользовательского интерфейса сайта, демонстрирующая предрасположенность к экономии пользовательских движений и времени достижения результатов. Чем меньше движений совершает пользователь мышью, чем меньше данных вводит он с клавиатуры и чем быстрее находит требуемую информацию – тем выше степень эргономичности интерфейса;

- визуализация, демонстрирующая эстетическую составляющую интерфейса;

- наличие различного рода приложений (как развлекательного, так и вспомогательного характера) – icq, мини-чат, мини-игры, погода, курсы валют и т.д.;

- производительность / скорость работы сайта, отражающая время загрузки страниц, приложений, фотоархивов и прочего;

- связь с различными социальными сетями, позволяющая публиковать или оставлять комментарии о ресурсе и размещаемых на нём данных;

- наличие мобильной версии сайта (наличие оптимизированной версии сайта для просмотра на мобильных устройствах – телефоны, планшеты и прочее);

- наличие прочих вспомогательных возможностей (смена языка и т.д.).

Обозначенные параметры целесообразно разбить на 4 группы в зависимости от того, каким образом или по какой бальной шкале будет оцениваться соответствующий показатель (табл. 1).

Таким образом, каждый исследуемый корпоративный сайт может набрать до 44 баллов помимо данных о его посещаемости, исходя из чего, и будет складываться итоговый рейтинг.

Блок II. Система оценки тематических групп организаций санаторно-курортного профиля в социальных медиа.

Перечень показателей, по которым целесообразно производить оценку групп в социальных медиа существенно короче относительно корпоративных сайтов, однако ввиду этого каждый из факторов обладает большим удельным весом в итоговом успехе группы и требует от администраторов (модераторов) группы их непременно соблюдения:

- популярность, выражающаяся в численности пользователей, состоящих в группе;

- информационное наполнение, в том числе периодичность обновления данных.

- активность администраторов. Немаловажный показатель, отражающий своевременность ответов консультантов / модераторов / администраторов на вопросы пользователей, поскольку социальные медиа являются открытой площадкой для обсуждения, где каждый может задать интересующий его вопрос. Также в обязанности администраторов входит чистка группы от различного рода спама, рекламы и сообщений, носящих оскорбительный характер или не относящихся к тематике группы;

- наличие различных конкурсов / викторин / опросов для пользователей и прочее (табл. 2).

Таким образом, каждая исследуемая группа может набрать до 21 балла помимо данных о её посещаемости, исходя из чего, и будет складываться итоговый рейтинг.

Блок III. Система оценки прочих средств продвижения услуг организаций санаторно-курортного профиля.

Третий блок целесообразно рассматривать в разрезе каждого инструмента приме-

няемого в целях продвижения товаров и услуг в отдельности:

- «Яндекс.Директ» и «Google Adwards»;
- баннерная реклама и ссылки, размещаемые на различных ресурсах;
- пресс-релизы;
- партнёрские программы;
- регистрация на электронных картах;
- почтовая рассылка. Данный пункт будет оцениваться исходя из возможности размещения рекламы в тематических рассылках для организаций санаторно-курортной отрасли.

Количество баллов, начисляемых за тот или иной инструмент, будет зависеть от интенсивности использования последнего санаторно-курортными организациями в пределах субъекта Российской Федерации (иными словами будет исследоваться конкурентная среда) (табл. 3).

Таким образом, каждая рассматриваемая территория (субъект РФ) может набрать по предлагаемой системе оценки до 60 баллов.

Таблица 1

Критерии оценки корпоративных сайтов санаторно-курортных организаций*

Группа	№ п/п	Критерии	Система оценки		Комментарий
Техническая составляющая	1	Посещаемость сайта	Конкретные данные	*	Данный показатель измеряется по средствам инструментов «Яндекс.Метрика» и «Google Analytics» и выражается в конкретных числовых значениях на основании которых и будет составляться рейтинг
	2	Уникальность текстового наполнения			Данный показатель можно измерить при помощи ресурса antiplagiat.ru
Пользовательская составляющая	3	Информативность	n-бальная шкала	* / 10	Данная группа показателей не может быть оценена в конкретных значениях. Для их оценки будет привлечена экспертная группа из 4х человек, занимающихся профессиональным продвижением сайтов (SEO).
	4	Эргономичность пользовательского интерфейса			
	5	Визуализация			
	6	Производительность / скорость работы			
	7	Наличие различного рода приложений		* / 1	Показатели, которые целесообразно оценивать лишь на предмет их наличия на корпоративном сайте
	8	Связь с различными социальными сетями			
	9	Наличие мобильной версии сайта			
	10	Наличие вспомогательных возможностей			

* Составлено по данным [9].

Таблица 2

Критерии оценки групп санаторно-курортных организаций в социальных медиа*

№ п/п	Критерии	Система оценка		Комментарий
1	Популярность группы	Конкретные данные	*	Данный показатель будет выражаться в конкретных числовых значениях, на основании которых и будет составляться рейтинг
2	Информационное наполнение	п-бальная шкала	* / 10	Данная группа показателей не может быть оценена в конкретных значениях. Для их оценки будет привлечена экспертная группа из 3х человек, занимающихся профессиональным продвижением в социальных медиа (SMM). Оценка ресурсов будет производиться по 10-ти бальной шкале
3	Активность администраторов			
4	Наличие различных конкурсов		* / 1	Показатель, который целесообразно оценивать лишь на предмет его наличия на корпоративном сайте

* Составлено по данным [13].

Таблица 3

Критерии оценки инструментов продвижения услуг санаторно-курортных организаций в виртуальном пространстве*

№ п/п	Критерии	Система оценка		Комментарий
1	«Яндекс.Директ» и «Google Adwards»	Конкретные данные п-бальная шкала	* / 10	Данная группа показателей не может быть оценена в конкретных значениях. Для их оценки будет привлечена экспертная группа из 4х человек, занимающихся профессиональным продвижением корпоративных сайтов (SMO), поскольку обозначенные инструменты входят в поле их непосредственной деятельности. Оценка критериев будет производиться по 10-ти бальной шкале
2	Баннерная реклама и ссылки			
3	Пресс-релизы			
4	Партнёрские программы			
5	Электронные карты			
6	Почтовая рассылка			

* Составлено по данным [12].

Выводы

Эффективное планирование и деятельность в области интернет-маркетинга могут быть реализованы с помощью предложенных инструментов, основными этапами применения которых являются: 1) анализ маркетинговых возможностей; 2) формирование маркетинговой стратегии; 3) прогнозирование потребностей потребителя; 4) создание интерфейса для работы с потребителем; 5) создание маркетинговой про-

граммы; 6) сбор и анализ данных о каждом потребителе с помощью технологий ревеню-менеджмента; 7) анализ и оценка эффективности интернет-компании. Успешность функционирования предприятий индустрии туризма и гостеприимства находится в прямой зависимости от способов распределения маркетинговых ресурсов; при этом доля доходов, которую принесет интернет-маркетинг, может быть заранее оценена еще на этапе бизнес-планирования.

Библиографический список

1. Байкова И.А., Петров А.И. Видеореклама как эффективный маркетинговый инструмент продвижения предприятий индустрии развлечений // Петербургский экономический журнал. 2019. № 3. С 68–76.

2. Вишняков В.А. Использование интеллектуальных и блокчейн технологий в информационном управлении // Системный анализ и прикладная информатика. 2018. № 1. С. 45–50.
3. Грачева С.С., Першин М.А. Дискретная задача оптимизации рекламной политики компании в случае линейной модели динамики спроса // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2016. № 3 (51). С. 26.
4. Гуцуляк В.Р. Основы маркетингового механизма развития в контексте обеспечения конкурентных преимуществ сельскохозяйственных предприятий на рынке // Балтийский гуманитарный журнал. 2017. № 2 (11). С. 135-137.
5. Калашникова И.А., Калашникова С.С. Алгоритм оптимизации затрат на рекламу на инновационном предприятии // ЭКОНОМИНФО. 2017. № 3. С. 12–21.
6. Катернюк А.В. Оптимизация затрат на привлечение клиентов как фактор конкурентоспособности // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2019. № 6 (108). С. 172–182.
7. Крюкова А.А., Шерстянкина А.А. Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения // Карельский научный журнал. 2019. Т. 6. № 2 (19). С. 83-85.
8. Курочкина А.А., Лукина О.В., Сергеев С.М. Планирование ресурсной загрузки самых посещаемых мегаполисов мира // Наука и бизнес: пути развития. 2018. № 3 (81). С. 123-127.
9. Курочкина А.А., Яхеев В.В. Раннее бронирование туров как путь повышения эффективности туристической деятельности и ее оценка при помощи многомерного критерия сравнения // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 1 (109). С. 70-75.
10. Лужнова Н.В., Панова А.В. Применение инструментов маркетинга в управлении малым бизнесом // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 3-1. С. 116-119.
11. Просалова В.С., Смольянинова Е.Н. Содержание маркетинговой политики вузов и параметры ее оценки // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2018. Т. 6. № 1 (18). С. 163-166
12. Радыгина Е.Г. Новые возможности взаимодействия с потребителями услуг в условиях цифровой трансформации // Вестник Академии знаний. 2020. № 1 (36). С. 201-205.
13. Старостин В.С. Трансформация маркетинговых технологий в эпоху машинного интеллекта // Вестник университета. 2018. №1. С. 28-34.

УДК 338.2

В. Н. Паскевская

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: amazonka@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: стратегическое управление, система сбалансированных показателей, GAP-анализ, стейкхолдеры.

В статье рассматривается роль системы сбалансированных показателей в совершенствовании стратегического управления компаний, производящих медицинское оборудование. Выделены положения, которые важно учитывать в основе разработки и совершенствования системы стратегического управления компании в условиях функционирования конкретного региона. Описываются преимущества внедрения системы сбалансированных показателей для оптимизации бизнес-процессов компании. Для анализа и мониторинга состояния бизнес-единиц определены внутренние и внешние факторы влияния на деятельность компании в целом и по различным проявлениям бизнеса. Делается акцент на важности сопряженности показателей оценки хозяйственной деятельности стейкхолдеров, участвующих в создании ценности для потребителя медицинского оборудования. Приведена возможность использования метрик «Оценки капитализма стейкхолдеров» Международного делового совета (Всемирного экономического форума) для согласования между стейкхолдерами отчетов об эффективности их деятельности в отношении управления, экологической и социальной ответственности и отслеживания их вклада в достижение целей устойчивого развития на последовательной основе. Дается описание применения GAP-анализа в решении выявленных разрывов. Проведен анализ причин стратегического разрыва и выделены корректирующие меры, позволяющие решать выявленные проблемы.

V. N. Paskevskaya

Financial university under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: amazonka@mail.ru

STRATEGIC MANAGEMENT IMPROVING WITH USING OF BALANCED SCORECARD

Keywords: strategic management, balanced scorecard, GAP-analysis, stakeholders.

Using of balanced scorecard in strategic management of medical devices producers is described in the article. The advantages of implementing a balanced scorecard to optimize the company's business processes are described. To analyze and monitor the state of business units, Internal and external factors of influence on the activities of the company are determined for business units state analyzing and monitoring. The role of related indicators of business processes evaluation is mentioned for all stakeholders who take part in the value creation for consumer. The article describes the possibility of using core set of Stakeholder Capitalism Metrics and disclosures of the International Business Council (World Economic Forum) to agree between stakeholders reports on their performance in relation to governance, environmental and social responsibility and track their contribution to achieving sustainable development goals on a consistent basis. The application of GAP-analysis in solving the identified gaps is described. Reasons of the strategic gaps are analyzed and corrective measures for solving the identified problems are highlighted.

Введение

Управление цепью поставок бизнес-единиц можно рассматривать как компоненты единого бизнес-процесса, поскольку бизнес-единицы являются взаимосвязанными в достижении результата обмена товарами и услугами между производителем и потребителем. Осуществление экономического анализа элементов системы стратегического управления устойчивым функ-

ционированием бизнес-единиц становится неотъемлемым инструментом управления, способствующим совершенствованию операционной деятельности хозяйствующих субъектов.

Целью данной работы является проведение обобщенной характеристики сбалансированной системы показателей, имеющей ключевое значение в стратегическом управлении предприятия в современных условиях.

Материал и методы исследования

Под стратегическим управлением понимается осуществление процесса постоянного выбора и анализа путей развития, постановки целей деятельности как хозяйствующего субъекта, так и бизнес-единиц в рамках формирования и реализации миссии организации, которые определяют основание её функционирования в изменяющемся неустойчивом внешнем окружении.

Каждой бизнес-единице необходима разработка стратегии с определением ключевых целей развития, реализация которой может классифицироваться как одна из самостоятельных функций управления. На основе утвержденных целей определяют требуемые процессы, инструменты и ресурсы. Для того чтобы определить возможные варианты результатов функционирования хозяйствующего субъекта, формируется прогнозная стратегия устойчивого функционирования. В основе разработки и совершенствования системы стратегического управления бизнес-единицы в условиях функционирования конкретного региона важно учитывать следующие положения:

- характеристику природно-ресурсного профиля региона;
- принцип сбалансированного воспроизводства на уровне микро- и макробизнес-единиц;
- эффективное использование накопленного опыта в решении поставленных задач;
- производственную специализацию на базе существующих предприятий;
- социальную направленность.

Одной из задач совершенствования системы стратегического управления для производителей медицинского оборудования региона следует принять повышение уровня жизни населения регионов вследствие роста качества оказания медицинских услуг, в том числе с использованием медицинского оборудования, что повышает стабильность функционирования системы здравоохранения и позволяет создать устойчивый базис для реализации программ развития регионов, решения социальных и экономических задач.

Одна из ключевых концепций, служащих для совершенствования стратегического управления, называемая сбалансированной системой показателей (далее – ССП), была разработана Д. Нортон и Р. Капланом. Данная система выступает одним из основных инструментов анализа и развития деятельности бизнес-единицы [6]. Внедрение

ССП позволяет осуществлять непрерывное наблюдение за деятельностью хозяйствующего субъекта, дает возможность разрабатывать различные сценарии развития и превентивно воздействовать на источники возникновения проблемных зон деятельности. ССП является связующим звеном между стратегическим и оперативным управлением за счет исследования как финансовых, так и нефинансовых показателей деятельности субъекта.

Иными словами, ССП представляет собой взаимодействующие между собой компоненты измерения эффективности деятельности бизнес-единицы, базисом формирования которых являются миссия и стратегия компании, открывающие приоритетные положения деятельности организации. Для достижения стратегических целей идея ССП предполагает агрегирование усилий различных элементов организационной структуры хозяйствующего субъекта с целью эффективного стратегического планирования, мониторинга текущего положения рынка и корректировки стратегии в зависимости от изменения условий внутренней и внешней среды.

Принимая во внимание особенности цепи поставок медицинского оборудования, например, такие как материалоемкость, время доставки от производителя к продавцу и от продавца к потребителю, стоимость, чтобы сгладить возможные недостатки ССП, допустимо использовать дополнительные элементы прогнозирования. Разработка прогнозных показателей прямо влияет на эффективность бизнес-процессов организации. Исходя из прогнозируемых данных, принимаются различные оперативные решения, направленные на обеспечение исполнения бизнес-процессов в нужных объемах и в необходимые сроки.

С помощью ССП осуществляется настройка взаимосвязей между различными подразделениями и персоналом хозяйствующего субъекта, направляется коллективное сознание на совершенствование процесса принятия решений и реализацию намеченных целей. Улучшение функционирования стратегического управления, наравне с успешной реализацией стратегии, во многом определяется грамотным взаимодействием с сотрудниками, направленным на стимулирование их к качественному выполнению обязанностей, эффективным распределением ресурсов для их выполнения и возможностями обратной связи. Вовлекая

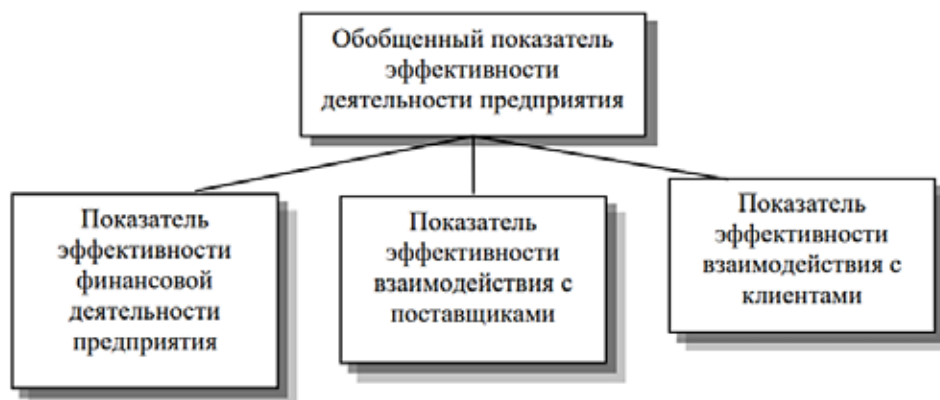
персонал в стратегическое управление через участие в формировании системы ключевых показателей, организация получает гибкую структуру, в которой, во-первых, сотрудникам предоставляется возможность повышения квалификации и улучшения деятельности организации в целом, во-вторых, вследствие участия сотрудников в процессе принятия управленческих решений каждый одинаково идентифицирует стоящие перед ним корпоративные цели, что способствует оперативному реагированию на опасные тенденции и требуемым в конкретной ситуации управленческим решениям [5]. ССП оптимизирует бизнес-процессы компании, ассоциируя их с принятой стратегией: ряд критически важных процессов – бизнес-планирование, прогнозирование, бюджетирование – тесно связаны с ключевыми показателями эффективности, им присваиваются приоритеты.

Место ССП в стратегическом управлении бизнес-единицами на примере поставок медицинского оборудования определяется тем, насколько более эффективно выстраивается взаимодействие с партнерами на основе не личного опыта руководителя, а в ориентации на стратегию развития компании. Для каждого устанавливаемого показателя эффективности закрепляются области влияния, за определением ключевых областей должно следовать назначение персонально ответственных за исполнение связанных ключевых показателей к плановому значению и исполнению стратегической цели. Для анализа и мониторинга состояния бизнес-единиц определяются внутренние и внешние факторы влияния, разрабатывается система показателей, учитывающая

состояние деятельности организации в целом и по различным проявлениям бизнеса (рисунок).

В современном мире большой редкостью является создание продукта/услуги одной бизнес-единицей. В создание ценности для потребителя в рамках партнерских отношений вовлечено много внешних стейкхолдеров, таких как поставщики комплектующих и третьих частей, логистические компании, дистрибьюторская сеть и другие. Анализируя показатели, с помощью которых тот или иной стейкхолдер оценивает результаты своей деятельности, можно выявить несогласованность в стратегических целях между всеми стейкхолдерами. Производство, логистика, сбыт медицинского оборудования являются социально значимой деятельностью. В рамках Всемирного экономического форума в сентябре 2020 года Международный деловой совет (International Business Council) опубликовал свой основной набор метрик «Оценка капитализма стейкхолдеров» и раскрытие информации [11]. Он может использоваться компаниями для согласования своих отчетов об эффективности в отношении управления, экологической и социальной ответственности (ESG) и отслеживать их вклад в достижение целей устойчивого развития на последовательной основе. Внедрение сопряженных показателей в отношении ESG в стратегию стейкхолдеров позволит объединить цели всех заинтересованных сторон не только с финансовой стороны.

При анализе итоговых показателей эффективности деятельности организации могут возникать разрывы в сравнении с запланированными.



*Взаимодействие факторов в формировании показателя эффективности деятельности организации
Источник: [3]*

Анализ причин стратегического разрыва

Виды разрывов	Причины разрыв	Корректирующие меры
Внешний информационный разрыв	Недостаток информации о рынке, потребностях покупателей, их требований к продукту	Проведение маркетинговых исследований, в том числе опросов покупателей
Внутренний информационный разрыв	Сотрудники не информированы о стратегических целях компании, способах их достижения. Сотрудники сами не до конца понимают преимущества услуг компании для клиентов	Оформление стратегии и доведение ее до сотрудников. Разработка описания услуг с выделением преимуществ, ценности услуг с точки зрения клиентов. Разработка ответов на возражения клиентов. Проверка знаний об услуге у менеджеров по продажам
Структурный разрыв	Отсутствие отдела маркетинга, специалистов в области маркетинга	Прием на работу специалиста по маркетингу. Разработка должностной инструкции
Процессный разрыв	Отсутствует процесс обработки рекламаций от клиентов, информация не собирается и не анализируется. Отсутствие регламентирующих процессов проведения маркетинговых исследований	Создание базы данных рекламаций. Регламентация процесса сбора жалоб от клиентов, назначение ответственного за анализ
Ресурсный разрыв	Отсутствие финансовых средств на покупку исследований рынка, внедрение CRM-системы	Проведение опроса на сайте компании. Опрос клиентов компании. Сбор вторичной информации в интернете. Разработка CRM-системы в программе excel

Источник: [8]

Важным инструментом выявления и преодоления разрывов является GAP-анализ.

Использование методики GAP –анализа позволяет выявить стратегические разрывы как внутри отдельного предприятия и выполнения своих обязательств отдельными работниками или структурными подразделениями, а так же в сравнении с другими партнерами или стейкхолдерами бизнес процесса (таблица). Основным показателем, как правило, берется стратегическая цель бизнеса в долгосрочной перспективе и ее сравнение с достигаемыми показателями в разные периоды времени.

По мнению А.Н. Лебедева, GAP-анализ – не самоцель. Это инструмент для решения стратегических и тактических задач менеджмента [7]. Для того, чтобы целеполагание было результативным, необходимо уже на первом этапе предусмотреть возможный диапазон конкретных проблем и решений. Чем выше степень формализации анализа, тем, как правило, выше его результативность. Адекватная проблеме гипотеза заранее позволяет менеджерам выдвинуть предположения о причинах разрывов между фактическим и желательным состоянием системы, ее отдельных компонент. Если в процессе анализа выдвинутая гипотеза не подтвердится, это, тем не менее, дает основания для дальнейших управленческих воздействий.

На основе GAP-анализа, то есть выявленных разрывов между реальностью и желаемым результатом, топ-менеджерами компании обычно и формируются способы решения проблем, производится планирование дальнейших шагов. Распределение ответственности и закрепление ролей драйверов процесса изменений, закрепление контрольных точек замера также должно следовать по итогам проведения GAP-анализа. Хорошим способом получить новые идеи решения выявленных проблем является брейнсторминг с активистами и просто неравнодушными сотрудниками.

По мнению И.В. Зенкиной на преодоление стратегического разрыва могут оказать влияние следующие группы возможных потребностей:

- организационные;
- управленческие;
- финансовые;
- производственные;
- логистические;
- маркетинговые;
- кадровые;
- инновационные. [4]

Для каждого из направлений в системе стратегического управления разрабатываются соответствующие параметры и нормативные значения для оценки достижения намеченных результатов деятельности.

Выводы

В перспективе, несмотря на сложные общемировые экономические и политические условия, в экономиках стран будет возрастать необходимость сочетания интересов всех стейкхолдеров в достижении как ключевых, так и частных показателей деятельности и целей. Существование различий у стейкхолдеров ключевых целей

и показателей приводит к разрывам в достижении общепромышленных задач, соблюдении интересов работников предприятий. Поэтому важным остаются корректирующие меры, позволяющие решать выявленные проблемы, и как инструмент предлагается внедрение для всех стейкхолдеров ССП, отвечающих современным требованиям экономики.

Библиографический список

1. Беляева И.Ю. Развитие корпоративных стратегий и технологий в российских компаниях: коллективная монография / под ред. И.Ю. Беляевой, О.В. Даниловой др. Тверь: ТвГУ, 2019. 387 с.
2. Беляева И.Ю., Данилова О.В., Федотова М.А. Тенденции трансформации собственности и развитие корпоративных отношений в цифровой экономике // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2020. № 1. С. 7-16.
3. Гончарова Л.А., Барыло И.В. Моделирование стратегии сбалансированного управления финансовой, логистической и клиентской составляющими деятельности предприятия // Новое в экономической кибернетике. 2019. №1. С. 124-134.
4. Зенкина И.В. Стратегический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: теория и методология: дис. ... д-ра экон. наук. Ростов-на-Дону, 2013. 357 с.
5. Измайлова М.А. Мотивация трудовой деятельности: современные теории // Проблемы теории и практики управления. 2008. №7. С. 73-84.
6. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2017. 320 с.
7. Лебедев А.Н. Преодоление финансовых «разрывов» в контексте реструктуризации образовательных организаций // Экономические системы. № 4. 2016. С. 39-43.
8. Мельник М.С. GAP-анализ как эффективный инструмент стратегического планирования. [Электронный ресурс]. URL: <http://min.usaca.ru/uploads/article/attachment/3899/%D0%9C%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf> (дата обращения: 01.05.2021).
9. Харитонов Н.А., Харитонов Е.Н., Пуляева В.Н., Кунанбаева К.Б. Теоретические аспекты формирования стратегий развития градообразующих организаций. Экономика в промышленности. 2017. Т. 10. № 3. С. 196-206.
10. Харитонов Н.А., Харитонов Е.Н., Пуляева В.Н., Кунанбаева К.Б. Проблемы управления градообразующими организациями черной металлургии. Металлург. 2016. № 6. С. 4-13.
11. Annual report 2020 Philips [Электронный ресурс]. URL: <https://www.results.philips.com/> (дата обращения: 05.05.2021).
12. Danilova O.V., Belayeva I.Y. The power grid complex of Russia: from informatization to the strategy of digital network development // Advances in Intelligent Systems and Computing. 2020. Т. 908. С. 42-53.

УДК 338.27

Т. А. Понкратова

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева», Кемерово, e-mail: kev.bua@kuzstu.ru

Е. В. Кучерова

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева», Кемерово, e-mail: kev.bua@kuzstu.ru

Т. А. Тюленева

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева», Кемерово, e-mail: kev.bua@kuzstu.ru

Филиал ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева» в г. Междуреченске, Междуреченск, e-mail: kta.bua@kuzstu.ru

Филиал ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева» в г. Прокопьевске, Прокопьевск, e-mail: krukta@mail.ru

О. В. Секлецова

ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», Кемерово, e-mail: seklecova@list.ru

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ СОЗДАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

Ключевые слова: резерв производственной мощности, портфель заказов, планирование затрат, экономический эффект, загрузка производственной мощности.

Планирование портфеля заказов организации при экономически целесообразном уровне использования производственной мощности подразумевает формирование резервов, в которых существует потребность, для выполнения плановых показателей. Данные резервы обеспечивают необходимые условия научно-технического развития, повышения эффективности использования природных ресурсов, устойчивости производственного процесса, роста объема производства продукции в условиях повышения спроса на нее. Резерв производственной мощности, рассчитываемый в целях обеспечения минимума текущих издержек на единицу продукции, необходим для исключения отрицательного влияния неразрывно связанных с производственной деятельностью факторов, снижающих синхронность работы взаимосвязанных структурных подразделений из-за несовпадения темпов их технического развития и экономических результатов деятельности, и вызывает существенные потери экономических выгод. В статье описана методика расчета резерва производственной мощности, принимающая во внимание такие экономические показатели деятельности предприятия, как выпуск продукции при работе производственных подразделений на уровне технической и экономической мощности и связанные с этой работой постоянные и переменные производственные затраты, полученная прибыль при работе на уровне технической мощности, а также объемы производства продукции у объектов потребителей при аналогичных условиях. Сформулированы подходы к поиску оптимальной величины резерва производственной мощности с использованием данной методики, а также возможность ее видоизменения при различных условиях, в том числе при необходимости решения вопросов устойчивого развития и обеспечения экологической безопасности.

Т. А. Ponkratova

T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University, Kemerovo, e-mail: kev.bua@kuzstu.ru

Е. V. Kucheroва

T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University, Kemerovo, e-mail: kev.bua@kuzstu.ru

Т. А. Tyuleneva

T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University, Kemerovo, e-mail: kev.bua@kuzstu.ru

Branch of T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University in Mezhdurechensk, Mezhdurechensk, e-mail: kta.bua@kuzstu.ru

Branch of T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University in Prokopyevsk, Prokopyevsk, e-mail: krukta@mail.ru

О. V. Sekletsova

Kemerovo State University, Kemerovo, e-mail: seklecova@list.ru

SOME ASPECTS OF DETERMINING THE ECONOMIC EFFECT OF CREATING RESERVES OF PRODUCTION CAPACITY

Keywords: production capacity reserve, order portfolio, cost planning, economic effect, production capacity utilization.

Planning an organization's order portfolio at an economically feasible level of production capacity utilization implies the formation of reserves that are needed to meet the planned indicators. These reserves provide the necessary conditions for scientific and technological development, increasing the efficiency of the use of natural resources, the stability of the production process, and the growth of production in the face of increasing demand for it. The reserve of production capacity, calculated in order to ensure a minimum of current costs per unit of production, is necessary to exclude the negative impact of factors that are inextricably linked to production activities, which reduce the synchronicity of the work of interrelated structural divisions due to the discrepancy between the rates of their technical development and economic performance, and causes significant losses of economic benefits. The article describes the method of calculating the reserve of production capacity, taking into account such economic indicators of the enterprise, as output during the work of production units at the level of technical and economic capacity and the constant and variable production costs associated with this work, the profit received when working at the level of technical capacity, as well as the volume of production at consumer facilities under similar conditions. Approaches to the search for the optimal value of the production capacity reserve using this technique are formulated, as well as the possibility of its modification under various conditions, including when necessary to address issues of sustainable development and environmental safety.

Введение

Для поддержания необходимого уровня надежности работы экономическому субъекту нужно создавать резервы безопасности. Стремление организации к максимизации объемов производства для извлечения прибыли уменьшает надежность их хозяйственной деятельности, кроме того, оно негативно влияет на устойчивость развития. Работа в режиме, близком к предельному, приводит к увеличению рисков перебоев в функционировании активной части основных производственных фондов, росту их физической изношенности, а также росту эксплуатационных издержек. Вместе с тем предельная нагрузка на оборудование приводит к таким последствиям, при которых незначительные отклонения от установленных нормативов производственного процесса оказывают существенное негативное влияние на качество выпускаемой продукции и приводят к значительному увеличению текущих издержек. В связи с этим при решении вопросов формирования портфеля заказов большое значение приобретает организация должного качества внутрифирменного планирования, и, как следствие, содержание понятия «производственная мощность» для обоснования составляющих бюджетирования.

Цель исследования – разработка рекомендаций по расчету резервов производственной мощности в целях повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Материал и методы исследования

Резерв производственной мощности состоит из двух компонентов: во-первых, это резерв, требующийся для обеспечения стабильной работы производственных подразделений, использование которого миними-

зирует издержки производственные затраты и предоставляет экономическому субъекту эффективно решать вопросы своего дальнейшего развития, и, во-вторых, резерв, образующийся из-за неэффективного использования производственных мощностей, который необходимо измерять для вовлечения в хозяйственную деятельность.

С учетом первоочередных задач развития деятельности предприятия объемы производства могут планироваться на экономически целесообразном уровне, который обуславливает минимизацию затрат и отличен от уровня полной загрузки производственных мощностей. Если же объем производства запланирован ниже экономически целесообразного уровня, то для решения вопросов, в число которых не входит непосредственно повышение выпуска продукции, допустимо задействовать не только всю величину резерва целесообразности, но и объем резерва мощности, который, как ранее указывалось, образуется по причине неэффективного использования производственной мощности и подлежит количественной оценке. Последний может использоваться не только для получения дополнительного объема производства, при этом важно соблюдать дифференцированный подход, в основе которого лежит уровень спроса на конкретный вид продукции.

Наиболее очевидно это в энергетике, где из-за невозможности хранения продукции резервы производственной мощности являются основным средством покрытия резко возрастающих потребностей в ней при пиковых нагрузках, особенно в зимнее время, при авариях в энергосистемах и т.п. [1] Однако резервирование мощностей в ряде случаев может оказаться наиболее приемлемым, так как первый путь не всегда осу-

ществом на практике из-за особенностей производимой продукции. Это особенно приемлемо в условиях усугубления кризиса в угледобывающей отрасли, например, на шахтах Кузбасса, когда из-за снижения спроса на уголь предприятия вынуждены значительно снижать добычу [2]. Количественное измерение экономически целесообразного уровня освоения производственной мощности и резервов может быть выполнено с использованием инструментов факторного, корреляционного и экономико-статистического анализа [3].

В число критериев, с использованием которых дается обоснование необходимости вовлечения резерва мощности и дается его количественная оценка, входит себестоимость производимой продукции, представляющая собой денежную оценку текущих затрат различных ресурсов на ее создание. Чтобы нивелировать влияние случайных отклонений данных показателей, проводится корреляционно-регрессионный анализ.

Резерв производственной мощности, рассчитываемый в целях обеспечения минимума текущих издержек на единицу продукции, необходим для исключения отрицательного влияния неразрывно связанных с производственной деятельностью факторов, снижающих синхронность работы взаимосвязанных структурных подразделений из-за несовпадения темпов их технического развития и экономических результатов деятельности, и вызывает существенные потери экономических выгод. Таким образом, резерв мощности можно определить как сумму рационального резерва, скорректированную на величину дополнительного резерва, которым выступает та часть рационального резерва, которая задействована в определенном периоде для дополнительного объема производства, либо часть, по ряду причин не использовавшаяся, но подлежащая идентификации и вовлечению в производственную деятельность для решения задач, не обусловленных непосредственно ростом объемов производства. Указанное определение существенно отличается от цели оптимизации производственных мощностей, которая в современных условиях должна рассматриваться шире и предполагать не только рост объемов выпуска, но и формирование объективных предпосылок оперативного внедрения инноваций в производственную

деятельность, направленных на минимизацию издержек, освоение новых видов продукции, природоохранные мероприятия.

Классификация резервов производственных мощностей может быть выполнена с использованием разнообразных критериев. Так, по способу возникновения определяют, во-первых, резервы, являющиеся следствием неправильного исчисления производственной мощности; во-вторых, стихийные резервы, образующиеся из-за неэффективного использования производственных ресурсов и их отсутствия; в-третьих, плановые резервы, требующиеся для покрытия текущих расходов, заложенных в производственной программе. В качестве другого признака классификации можно отметить направления использования: для увеличения объемов производства; для решения задач, несвязанных с увеличением объема выпуска продукции. По характеру решаемых задач, стоящих перед предприятием, выделяют, во-первых, резервы ускорения темпов научно-технического развития; во-вторых, резервы развития природоохранной деятельности; в-третьих, резервы стабильности и эффективности деятельности взаимосвязанных производственных подразделений; в-четвертых, резервы снижения производственных издержек; в-пятых, резервы повышения объемов производства продукции по причине повышения спроса. Использование предложенной классификации позволит определить величину резерва производственной мощности на основе используемых признаков и задач, требующих решения.

Ориентация на выпуск наибольшего возможного количества продукции нередко не позволяет своевременно и полно объеме проводить профилактические ремонты, увеличивает количество отклонений режимных параметров технологических процессов от оптимальных значений. Согласно точек зрения многих авторов [4-14], размер резервов производственных мощностей – это апостериорная величина, которая может быть определена лишь статистическим путем. Исходя из вышеизложенного, под резервами производственной мощности следует понимать (по мнению ряда авторов) экономически рациональные реальные и сознательно не включаемые в производственную программу возможности для дополнительного наращивания выпуска продукции. Эти резервы необходимы, во-первых, для

своевременного осуществления маневров при возникновении диспропорций в развитии отдельных его подразделений, а также сверхпланового повышения спроса на тот или иной вид продукции, во-вторых, для использования в нормальных условиях производства в качестве полигона по выработке новых вариантов получения продукции на базе имеющихся мощностей.

Результаты исследования и их обсуждение

Резервы производственной мощности можно представить как разность между максимально возможным в единицу времени выпуском продукции (т.е. технической мощностью) и объемом производства, при котором издержки на выпуск продукции будут минимальными (т.е. экономически рациональной мощностью) [15] (1):

$$M_p = M_t - M_3, \quad (1)$$

где M_p – резерв производственной мощности; M_t и M_3 – техническая и экономическая мощности.

Величина резервной мощности в процентах к технической определяется формулой (2):

$$P_m = \left(1 - \frac{M_t}{M_3}\right) \times 100, \quad (2)$$

В количественном выражении техническая мощность объекта равна его утвержденной мощности, поскольку величина последней рассчитывается на основе общепринятой в практике технической концепции категории производственной мощности. Величина экономической мощности устанавливается по результатам специальных расчетов.

Необходимым условием для работы с резервами производственных мощностей является получение от этого эффекта, под которым понимают суммарный экономический эффект, образующийся, во-первых, на объектах, по которым намечается резервов мощностей (объектах-изготовителях продукции) и, во-вторых, объектах-потребителях продукции.

Суммарный годовой экономический эффект от работы объектов с резервами мощностей определяется разницей между положительным и отрицательным эффектами от изменения объемов выпуска продукции, а также затрат на ее производство при ра-

боте с резервами и без резервов производственных мощностей (3):

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2, \quad (3)$$

где $\mathcal{E}$ – суммарный годовой экономический эффект, $\mathcal{E}_1, \mathcal{E}_2$ – разница положительных и отрицательных экономических эффектов на объектах-изготовителях и объектах-потребителях продукции при работе с резервами и без резервов производственных мощностей.

В свою очередь суммарный годовой экономический эффект от создания резервов производственных мощностей у изготовителя продукции рассчитывается как (4):

$$\mathcal{E}_1 = \mathcal{E}_b + \mathcal{E}_3 + \mathcal{E}_\phi, \quad (4)$$

где $\mathcal{E}_b$ – годовой ущерб (отрицательный экономический эффект) от сокращения выпуска продукции при работе изготовителей с резервами производственных мощностей; $\mathcal{E}_3$ – годовой экономический эффект от изменения затрат на производство продукции; $\mathcal{E}_\phi$ – годовые потери эффекта в случае работы объекта на форсированных режимах.

Создание резервных мощностей предполагает перевод объектов с уровня технической на уровень экономической мощности. Поэтому ущерб от недовыпуска продукции определяется (5, 6):

$$\mathcal{E}_b = -(B_t - B_3) \times \Pi \quad (5)$$

или

$$\mathcal{E}_b = -P_m \times B_t \times \Pi, \quad (6)$$

где B_t и B_3 – годовой выпуск продукции при работе объектов на уровне технической и экономической мощности; Π – прибыль, получаемая за каждую тонну продукции при объектах на уровне технической мощности; P_m – резерв производственных мощностей по отношению к технической мощности ($P_m = 0$ при работе объекта без резерва производственной мощности и $P_m = 1$ при полном выводе объекта в резерв).

Годовой экономический эффект от изменения затрат на производство продукции при переводе объектов-изготовителей на работу с резервом производственных мощностей определяется (7):

$$\mathcal{E}_3 = \left(\frac{Z_t}{B_t} - \frac{Z_3}{B_3} \right) \times B_3, \quad (7)$$

где Z_t и Z_3 – годовые затраты на выпуск продукции при работе объектов на уровне технической и экономической мощности.

При оценке изменения затрат на производство продукции учитываются изменения текущих затрат (себестоимости продукции). Следовательно, годовые затраты на выпуск продукции при работе объектов на уровне технической и экономической мощности можно представить формулами (8) и (9):

$$Z_t = C_n + C_{пт} \times B_t, \quad (8)$$

$$Z_3 = C_n + C_{пз} \times B_3, \quad (9)$$

где C_n – годовая сумма составляющих неизменной части текущих затрат; $C_{пт}$ и $C_{пз}$ – переменная часть текущих удельных затрат при работе объектов-изготовителей на уровне технической и экономической мощности.

В конечном итоге годовой экономический эффект от изменения затрат на производство продукции можно представить формулой (10):

$$\mathcal{E}_3 = B_3 \times (C_{пт} - C_{пз}) - C_n \times P_m, \quad (10)$$

где первый блок данного выражения отражает экономию переменной части текущих затрат на производство продукции при работе объектов на уровне экономической мощности. Второй блок отражает потери эффекта от относительного увеличения на единицу выработанной продукции условно-постоянных затрат.

При наличии резервов производственных мощностей не исключается неоднократный перевод в течении года перевод объектов на работу как с меньшим резервом производственных мощностей, так и совсем без резерва. Поэтому при расчете суммарного годового экономического эффекта от резервирования мощностей следует также учитывать возможные потери эффекта во время работы полностью или частично без соответствующих резервов, т.е. потери от форсирования режимов ($\mathcal{E}_\phi$). Последние (потери от форсирования режимов), будут представлять разницу между положительной и отрицательной величиной экономического эффекта. Он возникает от допол-

нительного выпуска продукции в период форсирования режимов и относительного сокращения на единицу продукции условно-постоянных затрат, а также увеличения условно-переменных затрат по сравнению с их величиной при работе на уровне экономической мощности.

Величину потерь экономического эффекта во время работы на форсированных режимах ($\mathcal{E}_\phi$) можно рассчитать по формуле (11):

$$\mathcal{E}_\phi = \left(\frac{Z_\phi}{B_\phi} - \frac{Z_3}{B_3} \right) \times B_3, \quad (11)$$

где Z_ϕ и Z_3 – годовые затраты на выпуск продукции при работе на уровне форсированных режимов и экономической мощности, B_ϕ , B_3 и B_t – годовой выпуск продукции при работе на уровне форсированных режимов и экономической и соответственно технической мощности.

Годовые затраты на выпуск продукции при работе на уровне форсированных режимов будут составлять (12):

$$Z_\phi = C_n + C_{пз} \times (B_3 - D \times H \times T_\phi) + C_{пф} \times (D + \Phi_\phi) \times H \times T_\phi, \quad (12)$$

где Z_ϕ – годовые затраты на выпуск продукции при работе на уровне форсированных режимов, $C_{пф}$ и $C_{пз}$ – переменная часть текущих затрат на выпуск продукции при работе на уровне форсированных режимах и экономической мощности, B_ϕ и B_3 – годовой выпуск продукции при работе на уровне форсированных режимов и экономической мощности, D – выпуск продукции в единицу времени при работе на уровне экономической мощности, Φ_ϕ – дополнительный выпуск продукции при работе на уровне форсированных режимов, T_ϕ – среднее время работы в период форсирования режимов, H – количество случаев форсирования режимов в течение года.

В конечном итоге величину потерь экономического эффекта во время работы на форсированных режимах ($\mathcal{E}_\phi$) можно рассчитать (13):

$$\mathcal{E}_\phi = (B_\phi - B_3) \times (P - C_{пз} \times (a - 1)) - D \times H \times T_\phi \times C_{пз} \times (a - 1) + C_n \times \frac{B_\phi - B_3}{B_3}, \quad (13)$$

где a – коэффициент, отражающий увеличение условно-переменных затрат на выпуск единицы продукции при работе объекта на форсированном режиме, T – годовой эффективный фонд времени работы оборудования, P – текущие затраты на выпуск продукции.

$$\begin{aligned} \Theta = & -P_m \times B_T \times \Pi + B_3 \times (C_{пт} - C_{пз}) - C_n \times P_m + \Phi_\phi \times T_\phi \times H \times (\Pi - C_{пз} \times (a-1)) - \\ & - D \times H \times T_\phi \times C_{пз} \times (a-1) + C_n \times H \times T_\phi \times \frac{\Phi_\phi}{B_T} \end{aligned} \quad (14)$$

С учетом всего вышеизложенного, расчет суммарного годового экономического эффекта от создания резервов производственных мощностей у изготовителя продукции можно представить следующей формулой (14):

Величина суммарного годового экономического эффекта на объектах-потребителях от создания резервов производственных мощностей у изготовителя продукции образуется за счет повышения стабильности работы в результате предотвращения случаев недовыпуска продукции из-за недопоставок сырья, сокращения производительности, а также уменьшения потерь от брака или снижения сортности вырабатываемой продукции, возникающих при нарушении технологического процесса (15):

$$\Theta_{\Pi} = \Theta_{\text{вп}} + \Theta_{\text{зп}} + \Theta_{\text{бп}} + \Theta_T, \quad (15)$$

где $\Theta_{\text{вп}}$, $\Theta_{\text{зп}}$ – годовой экономический эффект от изменения у потребителей объемов выпуска продукции и затрат на производство при работе изготовителей с резервами мощностей, $\Theta_{\text{бп}}$ – годовой экономический эффект от сокращения потерь от брака, снижения сортности, возникающих при нарушении ритма технических процессов из-за недопоставок сырья при работе изготовителей без резервных мощностей, Θ_T – изменения среднегодовых затрат на транспортировку продукции при вынужденном прикреплении потребителей к другим поставщикам сырья.

Величина годового экономического эффекта у потребителей при предотвращении недовыпуска продукции и изменения за счет этого объемов производства можно рассчитать по формуле (16):

$$\Theta_{\text{вп}} = B_{\Pi} \times \Pi_{\Pi}, \quad (16)$$

где B_{Π} – годовой объем дополнительно произведенной продукции на объектах-потребителях при работе изготовителей сырья с резервами мощностей, Π_{Π} – средняя прибыль, получаемая потребителями за каждую единицу выпущенной продукции при работе в нормальных условиях.

Годовой экономический эффект у потребителей, от изменения затрат на производство продукции при предотвращении случаев недовыполнения производственной программы из-за недопоставок сырья его изготовителями, благодаря работе последних с резервами мощностей, определяется по формуле (17):

$$\Theta_{\text{зп}} = \left(\frac{Z_{\text{нп}}}{B_{\text{нп}}} - \frac{Z_{\text{нп}}}{B_{\text{нп}}} \right) \times B_{\text{нп}}, \quad (17)$$

где $Z_{\text{нп}}$ – годовые производственные затраты на объектах-потребителях в нормальных условиях функционирования, $Z_{\text{нп}}$ – годовые производственные затраты на объектах-потребителях при недовыполнении производственной программы по причине недопоставок сырья его изготовителями при работе без резервных мощностей, $B_{\text{нп}}$, $B_{\text{нп}}$ – годовой выпуск продукции у потребителей для аналогичных условий.

Годовые производственные затраты на объектах-потребителях в нормальных условиях функционирования (18):

$$Z_{\text{нп}} = C_{\text{нп}} + C_{\text{птн}} \times B_{\text{нп}}, \quad (18)$$

где $C_{\text{нп}}$ – годовая сумма составляющих неизменной части текущих затрат, $C_{\text{птн}}$ – переменная часть удельных текущих производственных затрат при недовыполнении объектами-потребителями производственной программы.

Величина годовых производственных затрат на объектах-потребителях при недовыполнении производственной программы из-за недопоставок сырья его изготовителями при работе без резервных мощностей, определяется (19):

$$Z_{\text{нп}} = C_{\text{нп}} + C_{\text{птн}} \times B_{\text{нп}}, \quad (19)$$

Первая составляющая отражает экономии переменной части текущих затрат на производство продукции на объектах-потребителях при предотвращении случаев недовыполнения производственной программы, благодаря работе изготовителей сырья

с резервными мощностями. Вторая составляющая отражает эффект от предотвращения относительного увеличения на каждую единицу продукции неизменной части текущих затрат, которые могли бы иметь место при вынужденных их остановках при недостатке сырья.

Для определения суммарного годового экономического эффекта от создания резервов производственных мощностей у изготовителя продукции необходимо также учитывать изменения среднегодовых затрат на транспортировку сырья при смене его поставщиков. Последняя составляющая суммарного годового экономического эффекта от создания резервов производственных мощностей у изготовителя продукции с высокой степенью точности может быть установлена при помощи математического прогнозирования путем решения оптимизационной задачи транспортного типа. По результатам решения этой задачи могут быть найдены оптимальные пространственные взаимосвязи между объектами-изготовителями и объектами-потребителями продукции, а также рассчитана вероятная величина изменения затрат на транспортировку каждой единицы при вынужденных изменениях поставщиков.

Задавая разные значения уровней освоения производственных мощностей на объектах изготовителях можно найти такие, при которых будет достигаться максимальный положительный экономический эффект. Эти уровни следует принимать за экономическую мощность объектов, а разницу между единицей и отношением экономической мощности к технической считать искомым размером резерва. Таким образом, поиск экономически рационального резерва сводится к нахождению такого уровня освоения производственной мощности, при котором функция будет достигать максимума.

Методика определения экономической мощности объектов и величины резерва принципиально не изменится, если наряду с экономическим эффектом от изменения объемов и затрат на производство продукции у потребителей и изготовителей будут также учитываться дополнительные экономические эффекты по другим источникам, в частности от ускорения темпов технического прогресса, повышения маневренности отдельных производственных подразделений, улучшения экологической обстановки и т.д.

Заключение

Практическая реализация расчета экономически рационального уровня резервных мощностей во многом зависит от возможности получения необходимой информации. Поэтому способы количественного выражения отдельных параметров модели расчета предполагают расчленение параметров на два блока: блок параметров, определяющих величину суммарного экономического эффекта от создания резервных мощностей на объектах-изготовителях продукции, и блок параметров, определяющих величину суммарного годового экономического эффекта на объектах-потребителях продукции, при работе объектов-изготовителей с резервом производственных мощностей. При определении экономически рационального уровня резерва производственных мощностей некоторые из параметров принимаются в расчетах строго детерминированными, т.е. имеющими единственное числовое значение, другие – задаются в виде математических моделей.

Результаты факторного анализа показали, что размер «скрытого» резерва мощности из-за превышения фактической производительности труда над ее нормативной величиной находится в пределах от 3 до 12%, резерв мощности для минимизации текущих издержек – от 2 до 15%, и резерв освоения новых видов продукции – от 5 до 10% соответственно. При этом особое внимание в условиях нарастания актуальности экологической составляющей устойчивого развития должно быть уделено оценке резерва мощности для природоохранных мероприятий.

Исчерпание природно-ресурсного потенциала негативно влияет на экономическое состояние регионов, экологическую безопасность их населения и требует повышения расходов на поддержание необходимого уровня экологии. Обострение проблем обеспечения экологической безопасности привело к тому, что в последнее время актуальность приобретает требования экологической чистоты производимой продукции, от которой во многом зависит ее конкурентоспособность на отечественном и мировом рынках. По результатам факторного анализа величина резерва мощности для природоохранных мероприятий составила 10-19%. Интегральный анализ оптимальной величины резерва производственной мощности позволил сделать вывод о его величине от 4 до 12%.

Таким образом, оценка резервов производственных мощностей необходима для выявления рациональной величины их использования для планирования портфеля заказов. С помощью резервов мощности решается целый комплекс задач по обеспечению стабильности функционирования взаимосвязанных подразделений, экологической безопасности, экономии удельных

издержек и эффективности использования имеющихся ресурсов. Величина экономически целесообразного уровня использования мощности станет базой для планирования портфеля заказов экономического субъекта. Поэтому создание резервных мощностей следует рассматривать как необходимое объективное условие обеспечения их надежного функционирования.

Библиографический список

1. Шутков Е.А., Капустина Е.Д. Прогнозирование потребления электрической энергии для неритмично работающего предприятия // Булатовские чтения. 2020. Т. 6. С. 229-233.
2. Тюленева Т.А. Цифровизация горнодобывающей промышленности региона: проблемы и перспективы // Вестник Сургутского государственного университета. 2020. № 4 (30). С. 25-3.
3. Круковская Т.А. Факторный анализ финансовых результатов // Бухгалтерский учет. 2017. № 11. С. 12.
4. Бражников М.А., Хорина И.В. Стратегическое планирование производственной мощности в обеспечении ритмичности производства // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. 2013. № 1(7). С. 153-163.
5. Круковская Т.А. Организация управленческого учета по методу «директ-костинг» // Бухгалтерский учет. 2010. № 10. С. 120-123.
6. Таскаева Н.Н., Авагян А.А., Газарян А.А., Абдулов К.А. Теоретические аспекты управления совокупным портфелем заказов // Экономика и предпринимательство. 2020. № 4(117). С. 1058-1060.
7. Вышегородский Д.В., Шишкин М.В. Формирование портфеля заказов промышленного предприятия в кризисных условиях экономики 2020 г. Методика // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2020. № 4. С. 77-83.
8. Василишин Л.А. Разработка алгоритма бизнес-процессов формирования портфеля заказов // Менеджмент: теория и практика. 2019. № 1-3. С. 181-184.
9. Замбрыцкая Е.С., Мамаева А.В. Формирование портфеля заказов на предприятиях черной металлургии в условиях экспортирования продукции // Современные технологии управления. 2017. № 3(75). С. 42-53.
10. Шегельман И.Р., Будник П.В., Щеголева Л.В. Экономико-математические модели оптимизации портфеля заказов лесозаготовительных предприятий с учетом многовариантности выхода сортиментов с лесосырьевой базы // Фундаментальные исследования. 2017. № 12-1. С. 234-238.
11. Асташкевич П.А. Формирование оптимального портфеля заказов компании (предприятия) при различных ситуациях // Экономика. Бизнес. Информатика. 2017. Т. 3. № 2. С. 191-198.
12. Туманов И.Ю. Построение системы управления портфелем заказов организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 2. С. 129-134.
13. Петрова Т.В., Евса Я.Е. Система поддержки принятия решений при формировании портфеля заказов // Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2016. № 3(82). С. 20.
14. Гамова В.В., Захарова В.В., Гончарова Т.Г. Стратегия формирования и управления товарным ассортиментом на торговом предприятии // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4-1(69). С. 932-935.
15. Понкратова Т.А., Секлецова О.В. Оценка резервов производственных мощностей предприятий // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Т. 9. № 10-1. С. 520-527.

УДК 339.137.2

Ю. Ю. Сальников

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,
e-mail: syura97@mail.ru

Н. Н. Терещенко

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,
e-mail: tereshchenko.65@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ СУБЪЕКТНОГО ПОДХОДА

Ключевые слова: оценка конкурентоспособности, конкурентоспособность, субъектный подход, показатели оценки конкурентоспособности.

Данная статья посвящена актуальной на сегодняшний день теме исследования современных подходов к оценке конкурентоспособности организаций. На основании обобщения опыта зарубежных и отечественных ученых экономистов было раскрыто содержание понятия конкурентоспособности организации, как экономической категории. Основываясь на критическом анализе основных результатов и положений, методических подходов оценки конкурентоспособности фирмы, полученных отечественными и зарубежными авторами, была осуществлена систематизация по группам факторов, способных оказать влияние на конкурентоспособность. В качестве исследовательской задачи авторами была определена попытка описать методику оценки конкурентоспособности розничной торговой организации на основании субъектного и интегрального подхода. В статье более подробно было раскрыто содержание мониторинга факторов конкурентоспособности, как одного из составных элементов методики. Основное внимание в работе авторы акцентируют на формировании системы показателей, которые необходимы для оценки конкурентоспособности. Основная идея заключается в группировании показателей с учетом интересов отдельных рыночных субъектов, например покупателей, инвесторов, поставщиков, кредиторов, работников. Полученная методика анализа может применяться как для оценки конкурентоспособности в целом, так и с позиций отдельных субъектов рынка.

Yu. Yu. Salnikov

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: syura97@mail.ru

N. N. Tereshchenko

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: tereshchenko.65@mail.ru

MODERN APPROACHES TO A FIRM COMPETITIVENESS ASSESSMENT BASED ON A SUBJECT APPROACH

Keywords: competitiveness assessment, competitiveness, subject approach, indicators of competitiveness assessment.

This article under consideration is intended to describe the current research topic of modern approaches to a firm competitiveness assessment. Based on the generalization of the experience of foreign and domestic scientists and economists, the substance of the concept of the organization competitiveness as an economic category was revealed. Based on the critical analysis of the main results and provisions, methodological approaches to competitiveness assessment, obtained by domestic and foreign authors, the systematization was carried out by groups of factors that can affect competitiveness. As a research task, the authors identified an attempt to describe the methodology for assessing the competitiveness of a retail trade company based on subject and integral approaches. The article describes in detail the content of monitoring the factors of competitiveness, as one of the components of the current methodology. The authors focus their attention on the formation of a system of indicators that are necessary for competitiveness assessment. The main idea is to group indicators taking into account the interests of individual market participants, such as buyers, investors, suppliers, creditors, and employees. The obtained method of analysis can be used both for assessing competitiveness in general, and from the positions of individual market participants.

Введение

Конкурентоспособность является экономической категорией, всесторонне рассмотренной как отечественными, так и зарубежными учеными-экономистами. Однако, несмотря на высокую степень изученности, исследователи все еще могут сталкиваться с некоторыми трудностями и не решенными проблемами при исследовании конкурентоспособности. Так например, несмотря на обилие ГОСТов, стандартов и иных нормативно-правовых и технических документов, в российском законодательстве отсутствует закреплённая общепризнанная методика оценки конкурентоспособности организации, что вынуждает руководителей фирм самостоятельно формировать индивидуальную систему показателей и критериев для оценки конкурентных преимуществ. Длительный процесс поиска адекватной методики оценки конкурентоспособности и значительное множество различных методических подходов к данной проблеме свидетельствует о сложности решения данной задачи исследования.

Актуальность данной темы подтверждается тем, что в современных условиях рыночной и смешанной экономики без непосредственного вмешательства со стороны государства, для успешного развития бизнеса каждому хозяйствующему субъекту важно правильно оценивать создавшуюся рыночную обстановку с тем, чтобы предложить эффективные способы повышения конкурентоспособности, которые отвечали бы, с одной стороны, сложившейся в России рыночной ситуации и тенденциям ее развития, с другой – особенностям конкретной фирмы. В отличие от плановой экономики с ее централизованным распределением ресурсов и гарантированными условиями существования организации, рыночная конкурентная среда диктует необходимость принятия руководителем организации самостоятельных, экономически обоснованных и современных решений на основании системы экономических показателей в рамках специально разработанной методики.

Цель исследования – сформировать определение термина «конкурентоспособность» в контексте предприятий розничной торговли, классифицировать факторы, влияющие на конкурентоспособность организации, разработать методику оценки ее конкурентоспособности с формированием системы показателей на основе субъектного и интегрального подходов.

Материал и методы исследования

Теоретической основой являются труды отечественных и зарубежных ученых, материалы периодической печати и сети интернет, материалы научно-практических конференций по теме исследования, а также нормативно-правовые акты.

При подготовке данной работы применялись следующие методы научного исследования: обобщение и сравнение; логическая систематизация и группировка.

Результаты исследования и их обсуждение

В настоящий момент в экономической литературе отражено множество различных позиций и мнений как зарубежных, так и отечественных авторов по поводу сущности конкурентоспособности организации и методики ее оценки. Обобщив подходы различных авторов, понятие «конкурентоспособность фирмы» можно интерпретировать, как способность организации в достаточной мере удовлетворять интересы покупателей, занимая при этом некоторую долю, диктуемую условиями рынка, а также обладая конкурентными преимуществами, выделяющими организацию на фоне аналогичных организаций той же отрасли.

Анализ трудов зарубежных и отечественных ученых по теме исследования оценки конкурентоспособности показал, что в экономической литературе существуют различные классификации факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, фирмы. Многообразие подходов к понятию термина «конкурентоспособность» повлекло за собой множество точек зрения по поводу факторов, влияющих на конкурентоспособность. Ниже на рисунке 1 представлена обобщенная авторская классификация факторов, влияющих на конкурентоспособность организации.

Ключевыми подходами, положенными в основу формирования методики оценки конкурентоспособности организаций розничной торговли являются субъектный и интегральный.

Сущность субъектного подхода заключается в том, что система показателей оценки конкурентоспособности фирмы строится с учетом интересов различных рыночных субъектов (потребителей, инвесторов, поставщиков, кредиторов, работников и т.д.)

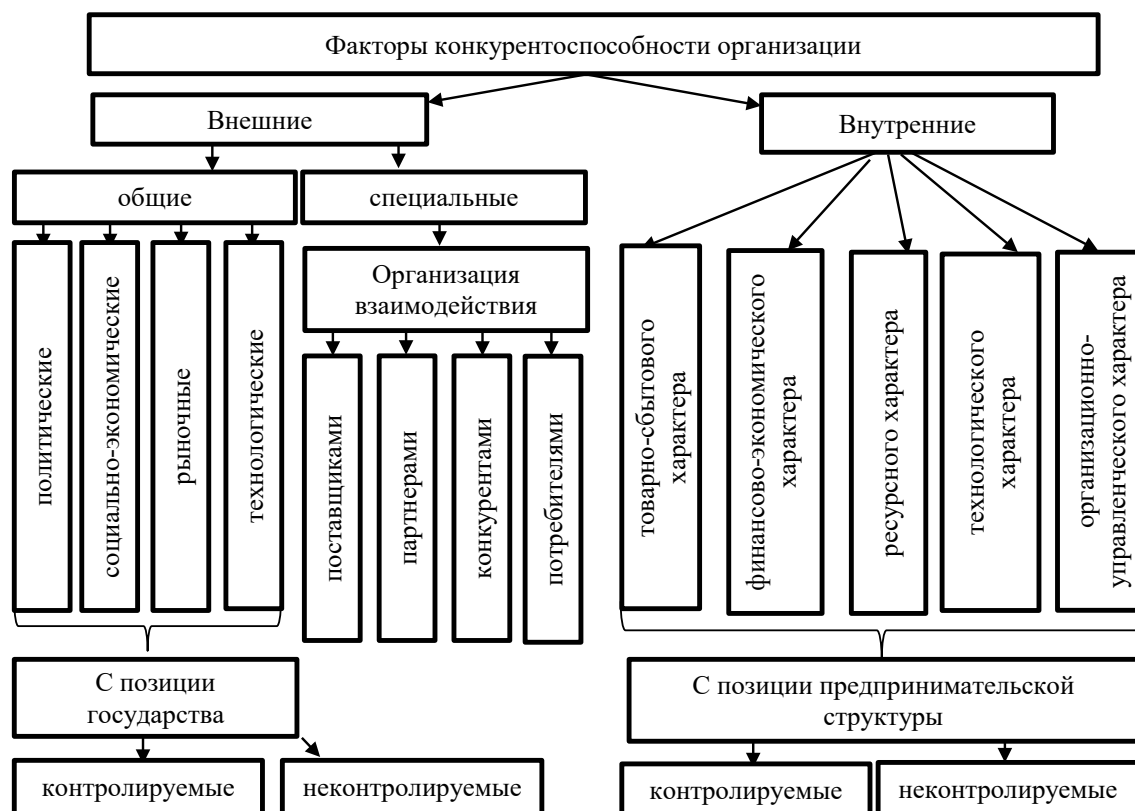


Рис. 1. Обобщенная классификация факторов конкурентоспособности организации, предложенная авторами

Интегральный подход позволяет провести обобщенный анализ конкурентоспособности и сформировать итоговый интегральный показатель путем синтеза единичных, частных показателей.

На основе указанных научно-методических подходов предлагается проводить оценку конкурентоспособности торговой организации в разрезе трех этапов: подготовительного, основного и заключительного.

Подготовительный этап состоит из постановки целей и задач, определения предмета и объекта, выбора научно-методологических подходов, принципов и методов исследования, описания и поиска информационной базы исследования.

Содержание основного этапа исследования представлено на рисунке 2.

Мониторинг факторов, влияющих на конкурентоспособность, представляет собой совокупность мероприятий, последовательность проведения которых отражена на рисунке 3.

В рамках проводимого исследования группировка факторов проводится следующим образом, представленным в таблице 1.

Заключительный этап оценки конкурентоспособности заключается в выявлении конкурентных преимуществ, их ранжировании, определении влияния на результаты деятельности организации, а также разработке конкурентного поведения на основе проведенных исследований

Оценка конкурентоспособности организации с позиции потребителей предполагает проведение анкетирования покупателей с расчетом интегрального показателя оценки качества услуг как в целом, так и по отдельным подгруппам. Придерживаясь общих требований к услугам торговли ГОСТ Р 51304-2009 [1], на основании ГОСТ Р 57856-2017 [2], а также с учетом работ Терещенко Н.Н. [3] и Трусовой С.В. [4] были отобраны основные показатели, определяющие качество услуг, сгруппированные в таблице 2.

Следующей группой лиц, заинтересованных в оценке конкурентоспособности фирмы являются инвесторы. Перечень показателей оценки конкурентоспособности с позиции инвесторов представлен в таблице 3.

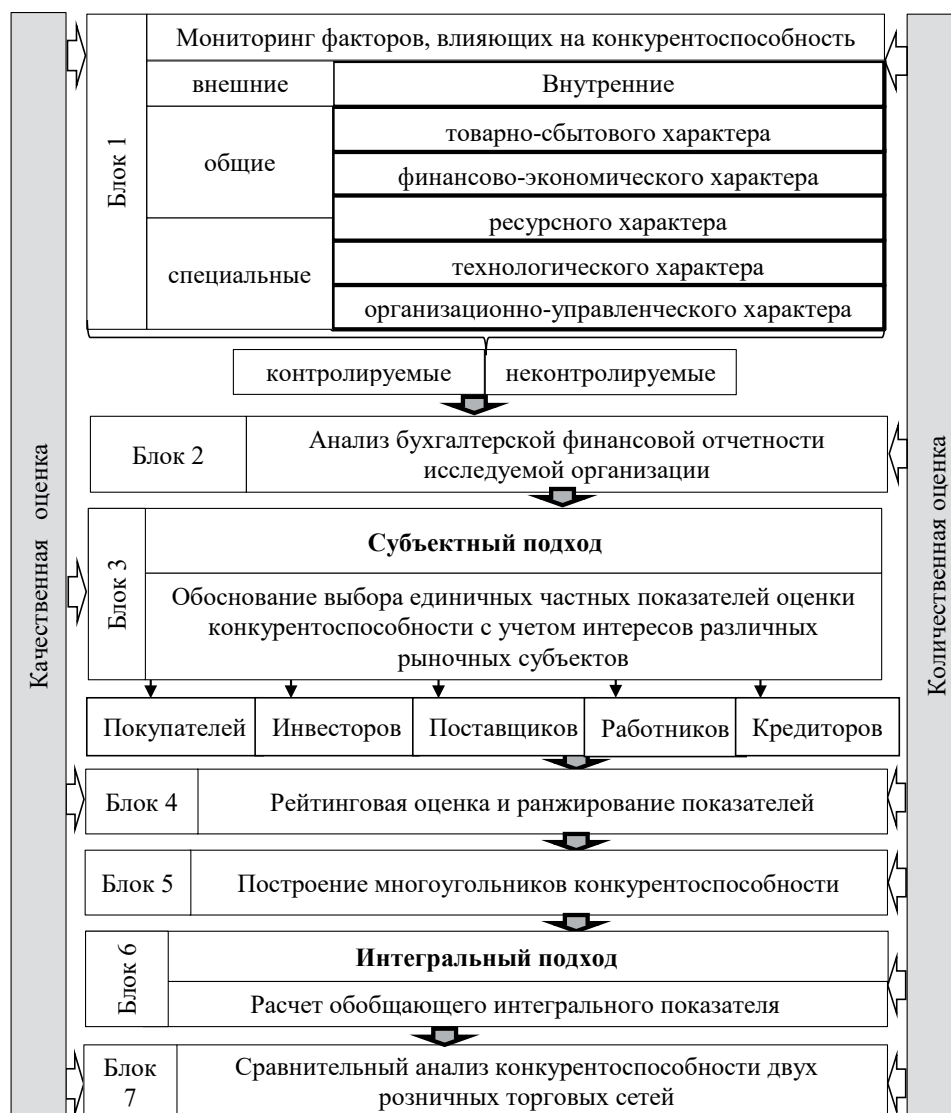


Рис. 2. Блок-схема основного этапа оценки конкурентоспособности торговой организации

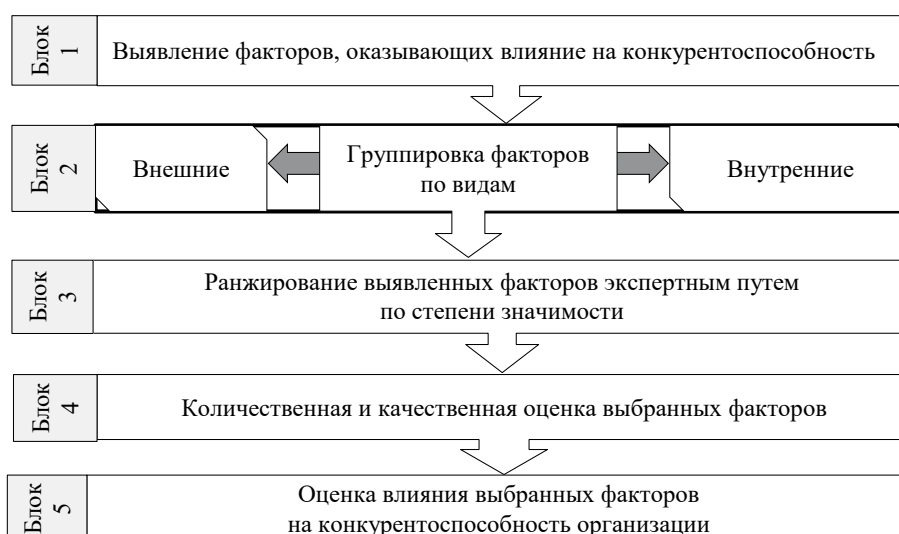


Рис. 3. Блок-схема мониторинга факторов, влияющих на конкурентоспособность организации

Таблица 1

Распределение факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность торговых организаций, по группам

Группы	Виды факторов	Факторы
Внешние	Политические	- стабильность политической обстановки в стране - поддержка бизнеса государством - программы развития регионов и отраслей и т.д.
	Социально-экономические	- уровень среднедушевых денежных доходов - уровень инфляции и цен - уровень налогов и эффективность систем налогообложения - курсы валют и т. д.
	Рыночные	- конъюнктура рынка - доступность и барьеры входа и выхода с рынка - реальная и потенциальная емкость рынка и т. д.
	Технологические	- состояние коммуникационных и транспортных связей - цифровизация торговых процессов - возможность производства новых потребительских товаров и оказания современных услуг в соответствии с достижениями научно-технического прогресса и т. д.
Внутренние	Товарно-сбытового характера	- качество предлагаемых товаров и услуг - широта рынков сбыта - комплексность предложения товаров - ценовая политика и т. д.
	Финансово-экономического характера	- размер инвестиций - прибыль, получаемая от вложенных инвестиций - средний размер капитала и активов - средний размер дебиторской и кредиторской задолженности - фонд заработной платы и страховые платежи во внебюджетные фонды и т. д.
	Ресурсного характера	- средняя стоимость материальных и нематериальных ресурсов и эффективность их использования - численность работников и эффективность их использования - стоимость информационных ресурсов и эффективность их использования и т. д.
	Технологического характера	- современные технологии, формы доведения товаров и услуг до потребителей - современные информационные системы - новые технологии производства товаров и т. д.
	Организационно-управленческого характера	- система управления организацией - система управления персоналом - система управления поставками - система управления сбытом, реализацией и т. д.

Оценка конкурентоспособности организации также может проводиться и с учетом интересов поставщиков.

Необходимые показатели представлены в таблице 4.

Работники являются не менее важной группой рыночных субъектов, заинтересованных в оценке конкурентоспособности организации, в которой они работают. Показатели, используемые для этих целей, предлагается разделить на две группы, представленные в таблице 5.

Оценка конкурентоспособности предприятия розничной торговли кредиторами производится с применением следующих показателей, описанных в таблице 6.

Конкурентоспособность организации также можно оценить и через расчет коэффициентов финансового состояния, используя метод рейтинговой оценки и построения графиков-радаров. Сущность данного метода заключается в сравнении исследуемой организации с конкурентами или фирмой-эталом и наглядной визуализации результатов.

Таблица 2

Показатели оценки качества услуг

Группа показателей	Показатели
Безопасность оказания услуг	– безопасность зданий, помещений, прилегающей парковки, товаров, упаковки, оборудования
	– личная безопасность покупателя и его личных вещей
	– соблюдение санитарных, пожарных и прочих требований безопасности
Функциональная пригодность	– месторасположение организации и удобство ее режима работы
	– широта и полнота ассортимента товаров и услуг
	– соответствие уровня цен качеству товаров
Технологичность и эргономичность услуги	– наличие помещений, необходимых для рационального расположения товаров и движения покупательских и товарных потоков
	– экономичность технического и санитарного обслуживания
	– оформление интерьера, кондиционирование, освещение, музыка, удобство размещения товаров и оборудования
Доступность услуги для покупателей	– доступность среды для покупателей (лифты, пандусы и т.д.)
	– информированность покупателей о товарах, услугах, скидках, акциях и т.д.
	– затраты времени на поиск и выбор товара, обслуживание и расчет за покупку и т.д.
Качество обслуживания покупателей	– внешний вид персонала
	– вежливость, этичность, доброжелательность и тактичность персонала по отношению к покупателю
	– способность оказать покупателю помощь своевременно и в полном объеме

Таблица 3

Количественные показатели оценки конкурентоспособности фирмы с позиции инвесторов

Группа показателей	Показатели
Показатели привлекательности инвестиций	Срок окупаемости инвестиций
	Коэффициент эффективности инвестиций
	Коэффициент покрытия инвестиций
Показатели рентабельности	Доля рынка
	Чистая прибыль
	Рентабельность конечной деятельности
	ЕВІТ (Прибыль до вычета процентов и налогов)
	Рентабельность продаж по ЕВІТ
	Рентабельность собственного капитала
	Рентабельность задействованного капитала
	Рентабельность активов

Эталоном для сравнения выступает абстрактная фирма, значения показателей которой соответствуют оптимальным величинам, устоявшимся в практике аналогичных организаций. По результатам рейтинговой оценки строится многоугольник на лепестковой диаграмме. Оценка конкурентоспособности базируется на сравнении площади многоугольников, построенных по итоговым баллам, для расчета

площади используется формула площади Гаусса.

Полученные при расчете значения площади будут являться интегральным показателем, отражающим конкурентоспособность организации через финансовое состояние. Сумма площади многоугольника с общим интегральным показателем оценки качества услуг равна интегральному показателю конкурентоспособности предприятия розничной торговли.

Таблица 4

Количественные показатели оценки конкурентоспособности фирмы
с позиции поставщиков

Группа показателей	Показатели
Показатели привлекательности контрагентов	Объем заключенных договоров
	Процент возврата продукции
	Затраты времени на заключение и выполнение договорных обязательств
	Время погашения кредиторской задолженности
	Полнота и своевременность оплаты поставленных товаров, услуг
Показатели условий выполнения договоров	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами
	Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами
	Коэффициент абсолютной ликвидности
	Коэффициент критической ликвидности
	Рентабельность конечной деятельности
	Коэффициент соотношения сроков кредиторской и дебиторской задолженности

Таблица 5

Количественные и качественные показатели оценки конкурентоспособности фирмы
с позиции работников

Группа показателей	Показатели
Показатели экономической конкурентоспособности	Средний размер затрат на оплату труда
	Средний размер выплат из чистой прибыли
Показатели социальной конкурентоспособности	Средний размер социального пакета
	Средний размер выплат из чистой прибыли
	Средний размер средств, направляемых на обеспечение условий труда
	Средний размер средств, направляемых на обеспечение условий отдыха
	Возможность карьерного и профессионального роста
	Транспортная доступность рабочего места

Таблица 6

Количественные показатели оценки конкурентоспособности фирмы с позиции кредиторов

Группа показателей	Показатели
Показатели платежеспособности	Коэффициент достаточности денежных средств
	Коэффициент текущей платежеспособности
	Коэффициент автономии
	Индекс Альтмана для непроизводственных предприятий (риск банкротства)
Показатели надежности обеспечения кредитных отношений	Объем и доля просроченной задолженности
	Процент нарушения договорных обязательств
	Сроки погашения кредитов
	Объем кредитов
Показатели ликвидности	Коэффициент абсолютной ликвидности
	Коэффициент критической ликвидности
	Коэффициент текущей ликвидности

Заключение

По результатам исследования было сформировано авторское определение конкурентоспособности фирмы, как экономической категории, а также была разработана классификация факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность. Представленные методические подходы к оцен-

ке конкурентоспособности организаций при практической апробации позволят углубить исследования за счет принятия во внимание мнений различных рыночных субъектов (покупателей, инвесторов, поставщиков, кредиторов, работников), а также расчета обобщенных интегральных показателей там, где это целесообразно и возможно.

Библиографический список

1. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги торговли. Общие требования. М.: Стандартинформ, 2010. 8 с.
2. ГОСТ Р 57856-2017. Услуги торговли. Номенклатура показателей качества услуг торговли. Методы оценки и контроля показателей. М.: Стандартинформ, 2018. 11 с.
3. Терещенко Н.Н. Методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятий розничной торговли // Сегодня и завтра Российской экономики. 2008. № 20. С. 105-113.
4. Трусова С.В. Современные подходы к оценке качества торгового обслуживания в предприятиях розничной торговли // Сегодня и завтра Российской экономики. 2009. № 27. С. 142-147.

УДК 330

О. Н. Сезонова

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», Курск,
e-mail: Sizaya@ya.ru

В. В. Трубникова

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», Курск,
e-mail: veravit8@yandex.ru

Л. А. Афанасьева

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», Курск,
e-mail: ala1909@yandex.ru

Ю. А. Пахомова

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», Курск,
e-mail: pahomovajuliya@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ СПИРАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ К. ГРЕЙВЗА

Ключевые слова: спиральная динамика, бирюзовая организация, стратегия развития организации, самоуправление, эволюционная цель, система ценностей.

Характерная черта современного глобализационного процесса, происходящего в мировом экономическом пространстве, заключается в том, что основной движущей силой развития конкурентоспособной организации остается человек. Именно персонал организации формирует человеческий капитал, от которого зависят основные бизнес-процессы управляющей подсистемы. Исходя из этого, при разработке стратегии развития организации, руководителям предприятия необходимо делать акцент именно на человеческий капитал. Исходя из этого, руководству компании в процессе выработки стратегии развития организации очень важно понимать, что движет сотрудником, какие у него потребности, что его мотивирует, и какие у него ценности. Ответить на данные вопросы призвана спиральная динамика К. Грейвза, которая позволяет определить эволюционную стадию развития организации и, исходя из этого, можно выстроить стратегию развития организации, отвечающую требованиям внутреннего и внешнего окружения. Проведенное исследование позволило обобщить теоретико-методические представления и практический опыт реализации принципов бирюзовой организации в России и за рубежом. Таким образом, понимание особенностей функционирования организаций такого типа дает возможность организациям выстроить эффективную стратегию развития компании, которая будет понятна не только топ-менеджменту, но и рядовым сотрудникам.

O. N. Sezonova

Kursk State University, Kursk, e-mail: Sizaya@ya.ru

V. V. Trubnikova

Kursk State University, Kursk, e-mail: veravit8@yandex.ru

L. A. Afanasieva

Kursk State University, Kursk, e-mail: ala1909@yandex.ru

Yu. A. Pakhomova

Kursk State University, Kursk, e-mail: pahomovajuliya@yandex.ru

FEATURES OF THE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE ORGANIZATION'S DEVELOPMENT STRATEGY BASED ON THE SPIRAL DYNAMICS OF K. GRAVES

Keywords: spiral dynamics, turquoise organization, organization development strategy, self-management, evolutionary goal, value system.

A characteristic feature of the modern process of globalization taking place in the world economic space is that the main driving force of the development of a competitive organization remains a person. It is the personnel of the organization that forms the human capital, on which the main business processes of the management subsystem depend. Based on this, when developing an organization's development strategy, company managers need to focus on human capital. Based on this, the company's management in the process of developing an organization's development strategy is very important to understand what drives an employee, what his needs are, what motivates him and what his values are. The spiral dynamics of K. Graves is designed to answer these questions, which allows us to determine the evolutionary stage of the organization's development and, based on this, it is possible to build an organization's development strategy that meets the requirements of the internal and external environment. The conducted research allowed us to summarize the theoretical and methodological views and practical experience of implementing the principles of the turquoise organization in Russia and abroad. Thus, understanding the specifics of the functioning of organizations of this type allows organizations to build an effective strategy for the development of the company, which will be understandable not only to top management, but also to ordinary employees.

Введение

Практика управления показывает, что, разрабатывая стратегию, руководство организации сталкивается с проблемой незнания полной картины ценностей работников, которые наиболее значимы для них. Качественно проведенный стратегический анализ еще не дает гарантии успешности организации, поскольку именно люди, работающие в организации должны понимать и реализовывать разработанную стратегию на практике. И это происходит только в том случае, когда стратегия соответствует их системе ценностей.

К. Коуэн выделяет три уровня в потоке ценностей человека, которые представлены на рисунке 1.

К ценностям первого уровня автор относит моральные установки и правила по-

ведения, основанные на религии, законах и здравом смысле, они выступают в качестве стандартов поведения людей и организаций в целом.

Второй уровень включает в себя так называемые «скрытые ценности», пронизывающие деятельность компании и объясняющие особенности формирования ценностей первого уровня. В свою очередь скрытые ценности возникают из ценностей глубинного (третьего) уровня.

Изучение и исследование происхождения глубинных ценностей лежит в основе теории спиральной динамики, ведь именно этот вид ценностей, по мнению авторов методологии, влияет на формирование мировоззренческих взглядов стратегов и как следствие находит свое отражение в корпоративном сознании компании.

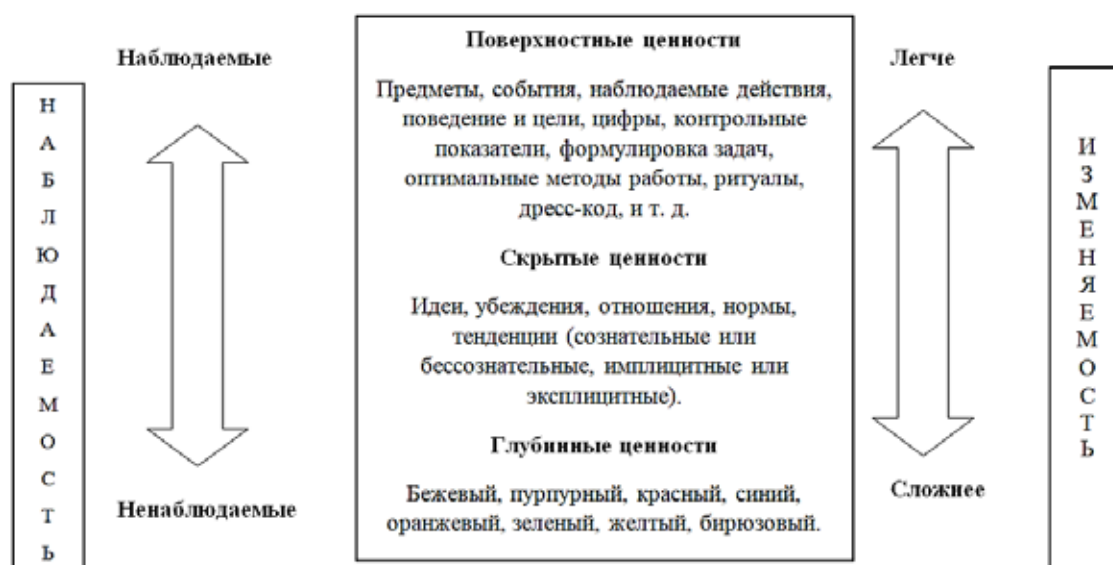


Рис. 1. Ценностная триада современной организации

Цель исследования – изучить и обобщить теоретико-методический массив данных, а также проанализировать практический опыт реализации спиральной динамики К. Грейвза при разработке стратегии развития организации.

Материал и методы исследования

Исследование проведено с применением следующих научных методов: наблюдение, анализ и синтез, сравнение и описание, а также качественный и количественный анализ. Опираясь на полученные данные, коллектив авторов смог выявить современные тенденции развития зарубежных и отечественных организаций, использующих в управлении спиральную динамику К. Грейвза.

В ходе исследования была использована информация из официальных источников, исследуемых организаций, а также научно-исследовательские работы зарубежных и отечественных авторов по теме исследования.

Результаты исследования и их обсуждения

В современной экономической обстановке организации и их сотрудники не являются статичными. На предприятиях различного масштаба и сферы деятельности постоянно происходят изменения, которые могут приводить организацию либо к успеху, либо к краху. Именно в этой связи очень важно уделять внимание тому, каким образом организация отвечает на изменения, которые происходят как во внешней, так и во внутренней среде организации, так как от этого зависит уровень «выживаемости» в конкурентной среде [5, с. 85]. Поскольку окружение организации является динамичным, то и ценности организации должны быть изменяемыми, но прежде чем подвергать их трансформации, необходимо понять механизм возникновения. На этот вопрос позволяет ответить теория спиральной динамики К. Грейвза, которая объясняет механизм и порядок формирования ценностей личности [2, с. 9]. Так, в 1966 году американский психолог К. Грейвз опубликовал свою научную работу о спиралевидной динамике повышения компетенций, в результате каждая ступень карьерной лестницы была окрашена в определенный оттенок.

В основе спирали развития ценностей личности К. Грейвза лежат два фактора: стиль мышления и условия существования. Автор теории утверждает, что гармоничное

состояние человека / организации / общества может быть достигнуто только при полном совпадении двух вышеперечисленных факторов. Каждый уровень развития личности характеризуется определенным способом восприятия и изучения мира. Эволюция уровней развития ценностей, предлагаемая К. Грейвзом, основана на последовательном возникновении основных вопросов и проблем, связанных с развитием общества. На рисунке 2 изображены уровни спиральной динамики с точки зрения формулирования миссии организации, в зависимости от мировоззренческой особенности общества [4, с. 367].

Таким образом, исходя из характеристики уровней спиральной динамики, видно, что данная теория была бы очень эффективна в процессе разработки стратегии организации, так как от того на каком уровне находится организация и ее сотрудники, зависит видение миссии предприятия и конкретного подхода к работе.

Разработанные стратегии без учета ценностного компонента зачастую могут оказаться неудачными, поскольку процесс стратегического управления выстроен с точки зрения разработчиков, игнорируя понимание и желания сотрудников организации. Именно здесь и возникает вопрос, связанный с выявлением естественной мотивации сотрудников организации и как данные мотивы можно использовать в процессе управления организацией. По мнению К. Коуэна, если разработчики стратегии организации могут ответить на вопросы: «Кому, как, кем, когда и для чего следует управлять?», то организация находится на пути к включению ценностного компонента в стратегию. При этом важно понимать принцип систем ценностей, который заключается в их подвижности, они переходят от взгляда внутрь к взгляду наружу и от внимания к индивиду – к коллективному мышлению.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что теория спиральной динамики К. Грейвза представляет собой действенный инструмент управленческой практики, который может быть использован для повышения эффективности деятельности организации, поскольку он позволяет провести анализ ценностных представлений, как сотрудников, так и организации в целом, что, в конечном результате, может дать возможность наиболее правильно сформулировать и реализовать стратегию развития организации.

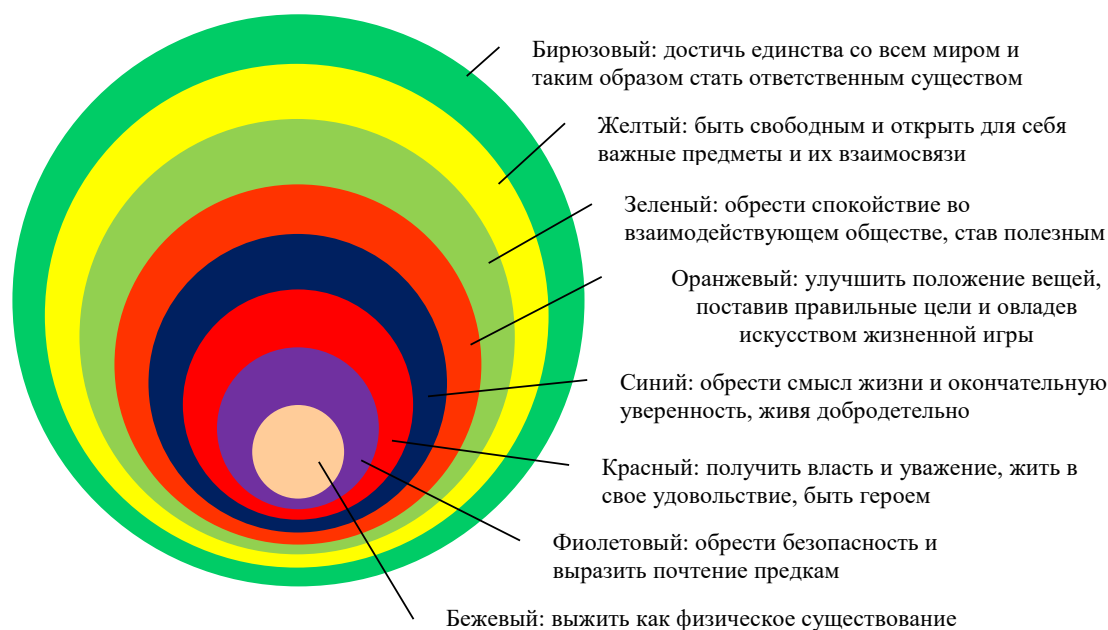


Рис. 2. Спиральная динамика К. Грейвза с точки зрения миссии организации

Впоследствии Ф. Лалу перенес идеи К. Грейвза на бизнес-процессы, которые подробно описаны в его книге «Открывая организации будущего». Научные труды Ф. Лалу посвящены исследованию систем ценностей и их влиянию на эффективность деятельности организаций будущего. Анализ деятельности выдающихся организаций позволил исследователю выявить семь управленческих парадигм, каждой из которых был присвоен цвет [7, с. 60-62].

Говоря о практической значимости исследований спиральной динамики важно подчеркнуть, что каждая эволюционная ступень развития, на которой находится та или иная организация, определяет базисные элементы стратегии развития организации (цели, принципы, систему ценностей, стратегию развития и т.д.).

В современном экономическом пространстве функционируют организации с пятью последними типами (рис. 3). При этом важно отметить, что большинство современных коммерческих компаний можно отнести к оранжевому или зеленому типу.

Эволюция взглядов на управление привела к тому, что огромное количество предпринимателей, управленцев, руководителей бизнеса находятся в поиске новых форм реализации организации в современном рыночном пространстве. Жесткая иерархическая структура управления имеет ряд ограничений, таких как низкая эффектив-

ность подразделений или слабая адаптация к изменяющимся условиям ведения бизнеса. За последние десять лет появилось большое количество научных публикаций в области управления, которые затрагивают тему «бирюзовых» организаций.

Бирюзовые организации основаны на триединстве: самоуправления, цельности и эволюционной цели. Именно эти компоненты раскрывают сущность организаций бирюзового типа.

Самоуправление выражается в том, что организации любых масштабов работают эффективно, если система управления выстроена по принципу «как со сверстниками». Таким организациям характерна высокая автономия сотрудников в каждой сфере должностных обязанностей, при этом каждый работник в равной степени несет ответственность за координацию с другими коллегами. Также в организациях бирюзового типа отсутствует привязанность к высшим должностям – власть и управление сосредоточены в каждом сотруднике организации.

Внутренняя структура бирюзовой организации выстроена таким образом, чтобы формировать целостную личность своих сотрудников во благо результатов компании. Они создают среду, в которой люди чувствуют себя свободными, готовыми в полной мере выразить себя, принося беспрецедентный уровень энергии, страсти, творчества и работы.

Красная	10 тыс. лет назад	Волчья стая	Отсутствие формальной иерархии. Управление основано на непрерывном применении силы и власти.
Янтарная	4 тыс. лет до н.э.	Армия	Управление основано на среднесрочном и долгосрочном планировании, организационная структура – стабильна. Организация устойчива и способна к масштабному развитию.
Оранжевая	XIII век	Машина	Процесс принятия управленческих решений выстроен по принципу «сверху – вниз» и основан на объективных данных, экспертных заключений.
Зеленая	XVIII – XXI в.в.	Семья	Процесс принятия решений инициируется снизу, учитывая мнение каждого сотрудника. Противоречия – консенсус. Лидеры организаций служат тем, для кого они лидеры.
Бирюзовая	XXI век	Живой организм	Преобладает самоуправление, управленческие задачи решаются равноправными коллегами. Организация обладает собственным представлением о направлении развития.

Рис. 3. Типы современных организаций по Ф. Лалу

Эволюционная цель любой бирюзовой организации заключается в том, что миссия и стратегия организации не навязывается топ-менеджментом, а вместе с компанией эволюционируют и подстраиваются под внешнее окружение.

Рассматриваемая методология разработки стратегии организации может быть достаточно эффективным инструментом управле-

ния, если грамотно осуществить ее внедрение. Исследование практического опыта современных компаний позволяет понять, что построение организации по бирюзовому принципу возможно во многих отраслях экономики (рис 4). Это доказывает успешный многолетний опыт таких кампаний как: Buurtzorg, FAVI, AES, BSO/Origin, Morning-Star, SunHydraulics, Patagonia [14, с. 9].



Рис. 4. Применение принципов бирюзовой организации в отраслях экономики

Ярким примером реализации принципов бирюзовой организации является компания «Patagonia», которая с 1973 года производит одежду для активного отдыха. Начиная с 1984 года, офис компании выполнен по проекту open space для поддержания свободного и открытого общения среди сотрудников. На территории компании работает собственное кафе со здоровой и полезной едой, где сотрудники могут провести время за обедом не только с коллегами, но и детьми, которые пришли с ними на работу. По инициативе жены основателя компании Малинды Шуинар для удобства сотрудников был открыт детский сад. По ее мнению, такое решение позволило в компании создать более семейную, а не корпоративную атмосферу. Также руководство компании всегда идет навстречу своим сотрудникам, предоставляя при необходимости гибкий график работы, перераспределяя обязанности, особенно в отношении сотрудников, которые имеют детей [6].

Эволюционная цель компании «Patagonia» выстроена на принципе работы только с поставщиками, придерживающимися при производстве материалов экологических норм. Сама же компания вносит большой вклад в заботу о природе, внедряя различные корпоративные программы в экологической сфере. Например, программа «Партнерство общей идеи» своей целью ставит рациональное потребление и повторное использование, и переработку своих изделий. Одежду, которую потребители считают испорченной, можно вернуть в магазин компании обратно, в свою очередь компания гарантирует ее починить и продать повторно в Интернет-магазине. На первый взгляд, подобная акция должна привести к снижению прибыли компании, поскольку продавая вещи, повторно их цена снижается, однако «Patagonia» доказала обратное. Покупатели хотят быть частью глобальной цели компании. На сегодняшний день в компании «Patagonia» трудится более 2 300 сотрудников, а ежегодная прибыль компании составляет более 200 млн долларов [15].

В российской управленческой практике на сегодняшний день принцип бирюзовых организаций применяет не так много компаний. Наиболее широко и успешно данный принцип внедрила компания «ВкусВилл», которая существует на рынке с 2009 года.

В той или иной степени все три основных компонента бирюзовой организации присутствуют в системе управления компанией. Стратегия развития выстроена вокруг эволюционной цели, которая заключается в доступности полезных продуктов для здорового питания. С 2009 года сеть насчитывает более 1 500 магазинов самообслуживания в 32 субъектах РФ и за рубежом, в которых представлено более 2000 категорий товаров. Доступность товаров для потребителей компания расширила посредством открытия интернет-магазина, предоставляющего услуги доставки и самовывоза приобретенной продукции [11].

Еще одним постулатом бирюзовой организации, который применен в компании, можно считать самоуправление. Начиная с 2012 года в компании стали использовать принцип обещания как основу того, кто, кому и какой результат должен передать, минуя руководство. Следующим уровнем развития самоуправления в компании стало формирование доверия, как у покупателя, так и сотрудников к компании и наоборот. Доверие со стороны покупателя формируется благодаря высоким стандартам качества продаваемой продукции. Также компания доверяет своим потребителям формировать ассортимент продукции продаваемой в магазине. Так, основываясь на запросах покупателей на приобретение газированных напитков и снеков, компания в качестве эксперимента расширила ассортимент предлагаемой продукции в интернет-магазине в Москве и области. Подобные действия не только укрепят уровень доверия покупателей к компании, но и позволят увеличить сумму среднего чека на 20% [8].

Что касается уровня доверия внутри компании, то здесь руководство пытается создать такие условия работы сотрудников, которые позволяют сотруднику ощутить свою значимость в компании. Например, нет штрафов за недостачу, сотрудники магазина сами могут определить скидку на товар, выкладку на витрине, отвечают на обращения или жалобы.

Таким образом, выстраивая бирюзовую «рамку» вокруг организации – ВкусВилл демонстрирует грандиозный рост в сфере ритейла – в 2020 году выручка компании составила 114 млрд. рублей [3].

Еще одним наглядным примером бирюзовой организации в России является

ПАО «Сбербанк». В 2016 году стартовал пилотный проект в пяти офисах банка (г. Балашиха), который был инициирован самими сотрудниками банка. В 2017 году к данному эксперименту присоединилось еще три офиса (г. Благовещенск) [1].

Как отмечает глава Сбербанка Г. Греф, внедрение бирюзового подхода в управлении повысит уровень вовлеченности банковских сотрудников в трудовой процесс и позволит им чувствовать себя важной частью организации.

В первую очередь в офисах, работающих по принципам бирюзовой организации отсутствует иерархия управления – должность руководителя отделения заменена на коуча, который выступает в качестве помощника в достижении бизнес-целей и повышении уровня компетенций сотрудников.

Также в продвинутых офисах воплощаются в жизнь и другие основополагающие принципы организаций будущего: самоуправление, свобода в принятии решений, коллегиальное мнение по кадровым вопросам, обсуждение текущих вопросов. Например, ежедневно рабочий день в отделениях банка начинается с собрания, где подводят итоги прошедшего рабочего дня и ставят новые коллективные цели. В рамках собрания каждому сотруднику дается возможность высказать свое мнение или внести предложения по улучшению работы отделения, что стимулирует уровень вовлеченности сотрудников в общий трудовой процесс.

Промежуточные результаты мониторинга качества обслуживания в пилотных отделениях банка, свидетельствуют о том, что Сбербанк из закрытой организации, ориентированной на бизнес-цели, постепенно становится финансовым помощником и консультантом.

Среди других положительных моментов посетители банка отмечают:

- доброжелательный настрой сотрудников, стремление решить проблемы клиента;
- подбор продуктов с учетом реальных потребностей;
- скорость проведения операций [9].

Это позволяет сделать выводы об эффективности внедряемого подхода к управлению. Так до конца 2022 года руководством банка планируется довести долю филиалов, работающих по принципу «бирюзы» до 35%.

Заключение

Таким образом, можно сделать вывод о том, что выстраивая стратегию развития организации на основе спиральной динамики, можно говорить о ее жизнеспособности и эффективности. При этом, осуществляя процесс формирования стратегии развития компании на основе принципов бирюзовой организации, предприятиям следует учитывать ряд принципов, которые помогут сделать данную стратегию наиболее результативной:

- необходимость формулировать понятные для сотрудников ценностные установки;
- постепенная децентрализация – уменьшение числа руководителей;
- выстраивание системы доверия внутри компании;
- процесс управления организацией основан на использовании прозрачной и открытой информации;
- формирование и развития механизма обратной связи;
- свобода самоорганизации во временные группы и подобные структуры для решения вопросов, принятия решений и экспериментов [13, с. 55].

Преимущества бирюзовой стратегии очевидны: самореализация, коллективное принятие управленческих решений, лояльность со стороны персонала к топ-менеджменту компании. Вместе с тем бирюзовые организации не лишены недостатков, к основным из них можно отнести:

- низкий уровень самоорганизации и мотивации сотрудников может привести к срыву сроков и снижению дисциплины;
- трудности в понимании коллективом принципов и процессов организации;
- отсутствие времени на обучение персонала.

Однако, определив положение организации на спирали ее эволюции и учитывая все особенности, наличие предпосылок к переходу на новый этап, желание сотрудников, ценности, которыми руководствуются на предприятии, недостатки бирюзовой стратегии можно свести к минимуму.

Таким образом, бирюзовые организации представляют собой новую ступень развития бизнеса, которая позволяет учитывать интересы и ценности всех работников, а это в свою очередь дает возможность для более эффективной деятельности всей компании.

Библиографический список

1. Аржанова Я. «Дневник бирюзы»: как Сбербанк становится организацией будущего // Официальный сайт HRNeo [Электронный ресурс]. URL: https://neohr.ru/korporativnaya-kultura/article_post/dnevnik-biryuzu-kak-sberbank-stanovitsya-organizatsiyey-budushchego (дата обращения: 23.04.2021).
2. Бек Д., Коуэн К.К., Э.Спиральная динамика. Управляя ценностями, лидерством и изменениями в XXI веке // пер. с англ.; под ред. А.Н. Баляева. М.: Издательство Открытый мир, 2010. 424 с.
3. «ВкусВилл» сократил чистую прибыль на 39% и отказался от выплаты дивидендов // Официальный сайт Интерфакс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/754040> (дата обращения: 22.04.2021).
4. Доронин А.В., Сериков Д.А. Спиральная динамика сознания. Возможности использования руководителем коллектива // Бизнес информ. 2014. № 3. С. 364-371.
5. Коларж В. В. Жизненный цикл корпорации с позиции теории спиральной динамики // Ученые записки Международного банковского института. 2014. № 10. С. 83-91.
6. Курочкина М. История бренда Patagonia: бизнес ради природы // Официальный сайт горного клуба «Альпининдустрия» [Электронный ресурс]. URL: <https://alpindustria.ru/school/articles/patagonia-brand-history.html> (дата обращения: 21.04.2021).
7. Лалу Ф. Открывая организации будущего // пер. с англ. В. Кулябиной. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. С. 55-70.
8. Левинская А. «Вкусвилл» будет продавать в интернете газировку, снеки и конфеты // Официальный сайт АО «РБК» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/business/24/12/2020/5fe2f1509a794759cfba146c> (дата обращения: 22.04.2021).
9. Лепилина А. Бирюзовые организации в России: опыт Сбербанка // Официальный сайт издательства Манн, Иванов и Фербер [Электронный ресурс]. URL: <https://biz.mann-ivanov-ferber.ru/2016/07/06/biryuzovye-organizacii-na-praktike/> (дата обращения: 23.04.2021).
10. Официальный сайт компании Patagonia [Электронный ресурс]. URL: <https://www.patagonia.com> (дата обращения: 21.04.2021).
11. Разгуляев В. Почти бирюзовые организации: три примера из России // Официальный сайт площадки «Стартапы, бизнес, технологии» [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/future/50261-pochti-biryuzovye-organizacii-tri-primera-iz-rossii> (дата обращения: 22.04.2021).
12. Сакович В. Спиральная динамика – возвращение к уровням существования // Официальный сайт «Спиральная динамика» [Электронный ресурс]. URL: <https://spiralndynamics.ru/spiralnaja-dinamika-vozvrashhenie-k-urovnyam-sushhestvovaniya-spiralnaja-dinamika-vozvrashhenie-k-urovnyam-sushhestvovaniya/> (дата обращения: 23.04.2021).
13. Чуланова О.Л. Бирюзовые организации: сущность, основные принципы, возможности реализации в работе с персоналом современных российских организаций // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. № 4-3. С. 153–157.
14. Чуланова, О.Л. Концептуальные основы «бирюзовых организаций» и перспективы реализации в работе с персоналом // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2017. Т. 6. № 3. С. 5–11.
15. Якович У. Этичный миллиардер: владелец сети Patagonia решил платить сотрудникам зарплату даже после закрытия магазинов // Официальный сайт журнала Forbes [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/milliardery/395571-etichnyy-milliarder-vladelec-seti-patagonia-reshil-platit-sotrudnikam-zarplatu> (дата обращения: 21.04.2021).

УДК 330.35

С. А. Сидорова

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: sidorova_s94@mail.ru

АНАЛИТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Ключевые слова: анализ рыночной стоимости организации, сравнительный анализ организаций, анализ рыночной капитализации, анализ транспарентности отчетности.

В статье рассмотрен авторский механизм действующей методики формирования и анализа рыночной стоимости коммерческой организации, в частности основанный на сравнительном методе с учетом полноты раскрытия отчетной информации экономическим субъектом. В действующую методику введен процент критериального соответствия транспарентности отчетности. Значимые критерии анализа (качественные характеристики, отражающие полноту раскрытия отчетной информации) определены при помощи инструментов анализа непараметрической статистики. Предлагаемый механизм позволяет оценить потенциально возможное значение рыночной капитализации экономического субъекта, а также проанализировать влияние транспарентности отчетности на рыночную стоимость организации в части недополучения в приращении рыночной капитализации. Предназначен как для организаций, чьи акции котируются на Московской бирже, так и для экономических субъектов с неопределенной величиной рыночной стоимости.

S. A. Sidorova

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: sidorova_s94@mail.ru

ANALYTICAL MODELING OF THE MARKET VALUE CRITERIA OF A COMPANY TAKING INTO ACCOUNT QUALITATIVE CHARACTERISTICS

Keywords: market value of a company analysis, comparative analysis, market capitalization analysis, reporting transparency analysis.

The article considers the author's mechanism of the common methodology for evaluating and analysis market value of a company, in particular based on a comparative method, taking into account the transparency reporting information. The percentage of criteria-based compliance of reporting transparency has been introduced into the current methodology. Significant analysis criteria (qualitative characteristics reflecting the completeness of disclosure of reporting information) are determined using tools for the analysis of nonparametric statistics. The mechanism allows us to assess the potential value of market capitalization of an economic entity, as well as to analyze the impact of reporting transparency on the market value of a company in terms of shortfall in the increment of market capitalization. It is intended both for companies which shares are listed on the Moscow Stock exchange and for economic entities with an uncertain market value.

В научной среде и в практической деятельности существуют различные методики анализа стоимости экономических субъектов: методы, реализуемые в рамках доходного подхода, затратного подхода и сравнительного подхода [3]. Наибольший интерес в данном исследовании представляет сравнительный подход (в частности метод продаж), поскольку относится к рыночным методам и направлен на определение рыночной стоимости бизнеса. При этом рыночная стоимость обладает большой степенью чувствительности к мнениям, формирующимся у ключевых заинтересован-

ных сторон, в том числе имеющих кредитно-инвестиционный интерес в отношении определенного экономического субъекта. Однако, на наш взгляд, в действующей методике существует инструментально-аналитический пробел – при расчете рыночной стоимости не учитывается степень раскрытия отчетной информации, в том числе, которую анализируют ключевые стейкхолдеры при формировании мнения об организации. Поэтому данное исследование направлено на устранение этого пробела, которое позволит оценивать рыночную стоимость бизнеса более точно.

Целью исследования является совершенствование действующей методики формирования и анализа рыночной стоимости коммерческой организации, основанного на сравнительном анализе стоимости организаций (методе продаж).

Задачей исследования является разработка критериев анализа рыночной стоимости организации в контексте прозрачности отчетности. При этом необходимо учитывать полноту раскрытия отчетной информации и наиболее значимые характеристики, влияющие на нее. В исследовании применялись методы непараметрической статистики, в частности расчет коэффициентов корреляции Спирмена и «критерия Лямбда» Уилксона. Расчетное значение рыночной стоимости анализируемой организации и определение потерь, понесенных ею вследствие неполноты раскрытия отчетной информации, определялись сравнительным анализом с другими организациями.

Исследование было проведено на основе анализа отчетности 120 российских организаций за 2018 год, акции которых котируются на Московской бирже, с учетом их рыночной капитализации за третий квартал 2019 года [5]. Полученные статистические данные были обработаны в программе SPSS (Statistical Package for the Social Science).

В ходе исследования на основе Международного стандарта интегрированной отчетности была разработана система из 45 качественных характеристик, отражающих степень раскрытия отчетной информации коммерческой организации [1]. Они были сгруппированы в 8 групп: Бизнес-модель, Корпоративная стратегия, Продажи и маркетинг, Система управления рисками, Финансовая политика, Охрана окружающей среды, Социальная ответственность бизнеса, Корпоративный гавернанс.

Анализ бизнес-модели отдельной организации важен с точки зрения формирования ее рыночной стоимости, поскольку на основе нее можно понять общую логику ведения бизнеса в части создания и распределения ценностей для отдельных стейкхолдеров [4].

Анализ качественных характеристик корпоративной стратегии важен для пользователей отчетности. Для определения стратегических целей (куда экономический субъект движется и к чему стремится) и их успешной реализации действующие и потенциальные инвесторы, работодатели и кре-

диторы должны знать и уметь определять, работает ли действующая бизнес-модель организации или нет. Они могут анализировать весь процесс формирования рыночной стоимости экономического субъекта по разным блокам.

Рассмотрение блока качественных характеристик, связанных с продажами и маркетингом важно с точки зрения анализа спроса и поиска наиболее эффективных каналов сбыта.

Анализ системы управления рисками, применяемой в организации, важен для определения вероятности наступления тех или иных событий, присущих рассматриваемой организации. В будущем возможны финансовые потери различного масштаба, приостановление деятельности экономического субъекта или ее прекращение, поэтому необходим анализ эффективного управления рисками.

Анализ блока характеристик, связанных с финансовой политикой, важен с точки зрения эффективного и добросовестного управления финансовыми ресурсами, что является значимым пунктом для принятия управленческих, в том числе кредитно-инвестиционных решений отдельных групп стейкхолдеров.

Блок параметров, отражающих деятельность организации по охране окружающей среды и социальной ответственности бизнеса, важно анализировать для обеспечения устойчивого развития и непрерывности деятельности экономического субъекта.

Анализ системы корпоративного гавернанса, применяемой коммерческой организацией, является ключевым элементом разработанной системы, поскольку определяет этичность ведения деловой активности. Применение наилучших деловых практик создает положительную деловую репутацию, обусловленную доверием к экономическому субъекту ключевыми заинтересованными сторонами, вследствие чего угроза непрерывности деятельности стремится к нулю, а устойчивое развитие – к бесконечности. Положительная деловая репутация во многом обуславливает инвестиционную привлекательность экономического субъекта, и, как следствие, возможно, его хорошее финансовое состояние.

Для количественного измерения качественных параметров в исследовании использовались две порядковые шкалы. Первая шкала предполагает три градации: если

экономический субъект раскрывает ту или иную отчетную информацию на достаточном уровне, присваивается 1 балл, если на среднем уровне, то 2 балла, если на низком уровне – 3 балла. Вторая шкала имеет две градации: если организация раскрывает определенную информацию, ставится 1 балл, если не раскрывает, то ставится 2 балла.

За рыночную стоимость была принята рыночная капитализация как наиболее чувствительный показатель, отражающий кредитно-инвестиционные настроения в отношении данной организации со стороны ключевых стейкхолдеров.

Показатели рыночной капитализации анализируемых экономических субъектов, выраженные в абсолютном значении, условно были разбиты на три группы. В первую группу вошли экономические субъекты с высокой рыночной стоимостью в интервале от 5 370 810 млн руб. до 58 711 млн руб. Им была дана оценка – 1 балл. Во вторую группу включены организации со средней рыночной стоимостью, колеблющейся

от 58 047 млн руб. до 5 218 млн руб. Они были оценены в 2 балла. В третью группу вошли организации с низкой рыночной стоимостью в интервале от 3 655 млн руб. до 3,78 млн руб. Их оценка – 3 балла.

На основе корреляционного анализа был рассчитан «коэффициент Спирмена» и «критерий Лямбда» Уилксона. Полученные после расчетов данные позволили разработать критерии анализа рыночной стоимости коммерческой организации с учетом наиболее значимых качественных характеристик, воздействующих на рыночную стоимость экономического субъекта. При этом корреляционный анализ «коэффициентов Спирмена» и анализ «критериев Лямбда» Уилксона показали схожие результаты (табл. 1).

Согласно данным таблицы 1, сильная степень корреляции наблюдается между уровнем раскрытия информации о бизнес-процессах и рыночной стоимостью коммерческой организации (рыночной капитализацией), поскольку по шкале корреляции «коэффициента Спирмена» попадает в интервал от 0,7 до 0,9.

Таблица 1

Критерии анализа рыночной стоимости коммерческой организации в контексте транспарентности отчетности

Критерии анализа	Коэффициент Спирмена	Критерий Лямбда Уилксона
1. Раскрытие информации о бизнес-процессах	0,747	0,000
2. Раскрытие информации о системе корпоративного гавернанса	0,510	0,000
3. Разработка целевых показателей эффективности деятельности	0,351	0,000
4. Раскрытие информации о динамике продаж	0,286	0,002
5. Раскрытие информации об участниках управления рисками и их функциях	0,501	0,000
6. Раскрытие информации о выпуске облигаций	0,401	0,000
7. Раскрытие информации о мероприятиях, проводимых организацией в целях обеспечения экологической безопасности	0,382	0,000
8. Раскрытие информации о мероприятиях, проводимых организацией в области охраны труда и промышленной безопасности	0,364	0,000
9. Раскрытие информации о мероприятиях, проводимых организацией в сфере обучения персонала	0,342	0,000
10. Раскрытие информации о программах вложения в социальную инфраструктуру	0,593	0,000
11. Раскрытие информации о структуре комитета по аудиту (три независимых члена)	0,507	0,000
12. Раскрытие информации о предупредительных мерах нарушения деловой этики	0,625	0,000

Источник: разработано автором по результатам исследования.

Таблица 2

Соответствие критериям анализа рыночной стоимости
в контексте прозрачности отчетности

	ПАО «МРСК Сибири»	ПАО «МРСК Волги»	ПАО «МРСК Урала»	ПАО «ДЭСК»
Присвоено баллов из 12	7	9	7	3
% соответствия критериям прозрачности отчетности	58,3	75,0	58,3	25,0

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Недостаточное раскрытие такой информации большинством российских организаций, в особенности со средней и низкой рыночной стоимостью, является большой проблемой для анализа российского бизнеса, поскольку в целом снижает доверие со стороны ключевых стейкхолдеров, и, как следствие, его инвестиционную привлекательность. Возможная причина такого положения заключается в отсутствии квалифицированных кадров, составляющих отчетность экономических субъектов, и в недооценке важности раскрытия такой информации.

Средняя степень корреляции по шкале корреляции «коэффициентов Спирмена», попадающая в интервал от 0,5 до 0,7, наблюдается между уровнем рыночной стоимости экономического субъекта и раскрытием информации о системе корпоративного гавернанса. Это означает, что в целом многие российские организации не имеют в структуре управления достаточного количества независимых членов. Поэтому возможны неэтичные действия со стороны руководства организаций на разных уровнях, и это может снижать степень доверия к экономическому субъекту со стороны ключевых стейкхолдеров и, как следствие, его инвестиционную привлекательность. Средняя степень корреляции также присутствует между уровнем рыночной стоимости и раскрытием информации об участниках управления рисками и их функциях; между уровнем рыночной стоимости и раскрытием информации о программах вложения в социальную инфраструктуру. Обычно такие вложения осуществляют крупные компании с высокой рыночной капитализацией для увеличения своего престижа. Средняя степень корреляции также имеется между уровнем рыночной стоимости и раскрытием информации о структуре комитета по аудиту.

Слабая корреляция в интервале от 0,2 до 0,5 наблюдается у оставшихся критериев

анализа. Это значит, что достаточное количество организаций, акции которых котируются на Московской бирже, со средней, а в отдельных случаях и с низкой рыночной стоимостью, пытаются равняться на экономические субъекты с высокой рыночной стоимостью.

По «критерию Лямбда» Уилксона анализируемые параметры являются значимыми, если рассчитанная значимость для каждой характеристики меньше 0,05 (уровень значимости – 5%). Такие значения имеют все указанные критерии [2].

Для анализа была выбрана организация ПАО «Дагестанская энергосбытовая компания». Она относится к третьей группе по уровню рыночной стоимости (низкой). Для сравнительного анализа использовались данные организаций, относящихся к этой же отрасли: ПАО «МРСК Сибири», ПАО «МРСК Волги», ПАО «МРСК Урала». Они относятся ко второй группе по уровню рыночной капитализации (средней). Вопрос состоит в том, чем обусловлено различие в рыночной стоимости анализируемой и сравниваемых организаций.

Рыночная стоимость четырех экономических субъектов была проанализирована в контексте прозрачности отчетности. Напротив каждого критерия, представленного в таблице 2, были проставлены «+» или «-» в зависимости от степени раскрытия информации в отчетности. Общие результаты представлены в таблице 2.

Согласно данным таблицы 2, ни одна из рассматриваемых организаций не прошла анализ соответствия критериям рыночной стоимости организации в контексте прозрачности отчетности на 100%. Это обусловлено тем, что ни одна из них не принадлежит к первой группе – группе организаций с высокой рыночной стоимостью. Ни одна из организаций не удовлетворяет в полной мере критерию раскрытию информации о бизнес-процессах, однако три срав-

ниваемые организации из второй группы (ПАО «МРСК Сибири», ПАО «МРСК Волги», ПАО «МРСК Урала») удовлетворяют критерию раскрытия информации о предупредительных мерах нарушения деловой этики. Процент соответствия критериям полноты раскрытия отчетной информации ПАО «Дагестанской энергосбытовой компании» отличается от процента соответствия сравниваемых организаций более, чем в два раза. Этот факт может подтверждать их различие в уровне рыночной стоимости. По итогам анализа критериев соответствия были определены проценты раскрытия наиболее значимой отчетной информации, которые будут использованы при разработке поправки в действующую методику анализа рыночной стоимости организации сравнительным методом. Этот факт является дополнением в общую формулу определения рыночной стоимости бизнеса.

Исходные формулы определения рыночной стоимости организации (рыночной капитализации) имеют следующий вид:

$$СБ (РК) = В \times M_1 \times D_1 + А \times M_2 \times D_2, (1)$$

где СБ (РК) – стоимость бизнеса (рыночная капитализация); В – выручка; M_1 – мультипликатор по выручке (РК / В); D_1 – доля средневзвешенного значения мультипликатора M_1 ; А – активы; M_2 – мультипликатор по активам (РК / А); D_2 – доля средневзвешенного значения мультипликатора M_2 .

$$СБ (РК) [6] = \text{цена 1 акции} \times \text{количество выпущенных акций} (2)$$

В расчете рыночной стоимости ПАО «Дагестанской энергосбытовой компании»

были выбраны показатели выручки и активов по балансовой стоимости. Представим исходные и расчетные данные рассматриваемых организаций в таблице 3.

В соответствии с данными таблицы 3 рассчитаем рыночную стоимость ПАО «Дагестанской энергосбытовой компании» по исходной формуле:

$$\begin{aligned} СБ (РК) &= 11\,714\,944 \times 0,3 \times 0,54 + \\ &+ 5\,022\,091,5 \times 0,26 \times 0,46 = \\ &= 2\,477\,984,7 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Рассчитанная величина стоимости бизнеса (рыночной капитализации) ПАО «Дагестанской энергосбытовой компании» значительно отличается от фактического значения, равного 562 000 тыс. руб. на 1 915 984,7 млн руб. – это в 4,4 раза больше. Это может свидетельствовать о существенной доле неучтенных факторов, требующих сравнительного анализа с аналогичными организациями.

В исследовании делается предположение о том, что такой разрыв в значениях рыночной стоимости (капитализации) может быть обусловлен тем, что в действующей методике не учитывается высокая степень чувствительности рыночной капитализации к степени раскрытия отчетной информации и соответствующего формирования мнения об организации со стороны ключевых заинтересованных сторон. Поэтому для исключения указанного аналитического пробела предлагается следующая поправка в действующую методику анализа: включение процентного критериального соответствия рыночной стоимости организации в контексте транспарентности отчетности.

Таблица 3

Формирование рыночной стоимости организации

Показатель	ПАО «МРСК Сибири»	ПАО «МРСК Волги»	ПАО «МРСК Урала»	ПАО «ДЭСК»	Взвешенные значения
Капитализация, тыс. руб. [5]	20 897 000	17 362 000	15 160 000	?	-
Выручка, тыс. руб.	55 628 634	63 591 361	89 625 169	11 714 944	-
Активы, тыс. руб.	75 907 786,5	63 529 040	69 149 717,5	5 022 091,5	
Мультипликатор (капитализация / выручка, дол.)	0,38	0,27	0,17	-	0,30
Мультипликатор (капитализация / активы, дол.)	0,28	0,27	0,22	-	0,26
% соответствия критериям транспарентности отчетности	0,583	0,75	0,583	-	0,65

Источник: разработано автором по результатам исследования.

Следовательно, с поправкой автора общая формула определения рыночной стоимости организации (рыночной капитализации) будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{СБ (РК)} = & B \times M_1 \times D_1 + \\ & + A \times M_2 \times D_2 + \% \text{КС} \times \text{РК} \times D_3, \end{aligned} \quad (3)$$

где СБ (РК) – стоимость бизнеса (рыночная капитализация); В – выручка; M_1 – мультипликатор по выручке ($\text{РК} / B$); D_1 – доля средневзвешенного значения мультипликатора M_1 ; А – активы; M_2 – мультипликатор по активам ($\text{РК} / A$); D_2 – доля средневзвешенного значения мультипликатора M_2 ; %КС – процент критериального соответствия; D_3 – доля средневзвешенного значения критериального соответствия.

Тогда:

$$\text{СБ (РК)} = 11\,714\,944 \times 0,3 \times 0,25 + 5\,022\,091,5 \times 0,26 \times 0,21 + 0,65 \times 0,54 \times (\text{РК});$$

$$\text{СБ (РК)} = 1\,152\,827 + 0,351 \times (\text{РК});$$

$$\text{СБ (РК)} - 0,351 \times (\text{РК}) = 1\,152\,827;$$

$$(1 - 0,351) \times \text{СБ (РК)} = 1\,152\,827;$$

$$\text{СБ (РК)} = 1\,776\,313 \text{ тыс. руб.}$$

Разница между стоимостями, рассчитанными по классической формуле и по формуле с поправкой, отличаются на 701 671,7 млн руб. В случае, если масштабы деятельности у ПАО «Дагестанской энергосбытовой компании» были бы такими же, как у сравниваемых организаций, то отклонение в 701 671,7 млн руб. могло бы считаться величиной недополучения приращения в ее рыночной стоимости (рыночной капитализации) при условии, что отсутствуют неучтенные факторы, оказывающие значительное влияние на рыночную стоимость (рыночную капитализацию) организации.

Однако полученная расчетная величина рыночной стоимости (капитализации) также далека от фактической величины.

В связи с тем, что величины выручки и активов слабо реагируют на изменение мнений ключевых стейкхолдеров о деятельности, осуществляемой экономическим субъектом, предлагается изменить доли средневзвешенных значений мультипликаторов, присвоив наибольшую величину проценту критериального соответствия рыночной стоимости в контексте транспарент-

ности отчетности. Тогда стоимость бизнеса (рыночной капитализации) будет иметь следующее значение:

$$\begin{aligned} \text{СБ (РК)} = & 11\,714\,944 \times 0,3 \times 0,05^* + \\ & + 5\,022\,091,5 \times 0,26 \times 0,05^* + \\ & + 0,65 \times 0,9^* \times (\text{РК}); \end{aligned}$$

$$\text{СБ (РК)} = 241\,011 + 0,585 \times (\text{РК});$$

$$\text{СБ (РК)} - 0,585 \times (\text{РК}) = 241\,011;$$

$$(1 - 0,585) \times \text{СБ (РК)} = 241\,011;$$

$$\text{СБ (РК)} = 580\,750 \text{ тыс. руб.}$$

* 0,05 / 0,05 / 0,9 – доли средневзвешенных значений мультипликаторов подобраны, исходя из гипотезы, согласно которой показатели выручки и активов имеют слабую степень чувствительности к изменениям рыночной капитализации экономического субъекта.

Расчетная величина рыночной стоимости (рыночной капитализации) ПАО «Дагестанской энергосбытовой компании» близка к фактической. Отклонение между ними составляет около 18 750 млн руб. Оно может считаться недополучением приращения рыночной стоимости (рыночной капитализации) вследствие недостаточной степени раскрытия отчетной информации при условии, что значимые факторы, которые могут оказать существенное влияние на рыночную стоимость (рыночную капитализацию), учтены.

Таким образом, в ходе исследования были определены наиболее значимые качественные характеристики, оказывающие наибольшее влияние на рыночную стоимость коммерческой организации. На их основе были разработаны критерии анализа рыночной стоимости экономического субъекта в контексте транспарентности отчетности. Анализ удовлетворения им позволяет определить долю критериального соответствия открытости бизнеса. Этот показатель является дополнительным элементом в общей формуле формирования для сравнительного анализа рыночной стоимости организации. Соответствующая поправка была внесена в общую формулу, которая представляет теоретическую и практическую значимость для анализа рыночной стоимости экономических субъектов в части расчета ее возможной величины и величины недополучения соответствующего приращения.

Библиографический список

1. Международный стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс]. URL: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf (дата обращения: 25.04.2021).
2. Бююль А., Цёфель П. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: пер. с нем. / Ахим Бююль, Петер Цёфель. СПб.: ООО «Диал-СофтЮп», 2005. 608 с.
3. Ларченко А.П. Оценка бизнеса. Подходы и методы. СПб.: «PR Team», 2008. 59 с.
4. Никифорова Н.А. К вопросу о концепции развития публичной нефинансовой отчетности в России // Учет, анализ и аудит: новые задачи в обеспечении безопасности и ответственность перед бизнесом: сборник научных статей по итогам VI международной межвузовской научно-практической конференции. М., 2020. С. 259-269.
5. Московская биржа [Электронный ресурс]. URL: <https://www.moex.com/a7080> (дата обращения: 12.04.2021).
6. Business Valuation Standarts // American Society of Appraisers. – November 2005. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bvappraisers.org/glossary/> (дата обращения: 12.04.2021).

УДК 33.338.36

А. В. Стрельцов, Г. И. Яковлев

Самарский государственный экономический университет, Самара,
e-mail: dmms7@rambler.ru

СТРАТЕГИЯ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ВИДОВ ПРОИЗВОДСТВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: основные фонды, механизм обновления, технологии, характеристики рынка, предприятия обрабатывающих производств, износ.

В статье исследуются сущностные основы обновления основных фондов предприятий, рассматриваются его способы, формы осуществления, изучаются темпы осуществления в условиях объективной ограниченности в экономике финансовых ресурсов. Актуальность рассматриваемого вопроса заключается в том, что современное эффективное и конкурентоспособное производство требует постоянного поиска путей модернизации на основе учета группы объективных законов обновления основных фондов: развития, синергии, композиции и декомпозиции, пропорциональности, экономии времени. Цель исследования – изучение проблем, связанных с обновлением основных фондов предприятий обрабатывающих производств и разработка предложений по эффективному техническому развитию в условиях неопределенностей. Работа основана на методах теоретического и эмпирического познания явлений экономической действительности, стратегическом анализе внешней и внутренней среды хозяйственной деятельности отечественных предприятий. Информационной базой исследования являлись статистическая информация и информационные ресурсы свободного доступа касательно проблем технического развития предприятий и обновления воспроизводственного аппарата. В результате предложена определенная структуризация предприятий обрабатывающих производств по характерным особенностям обновления основных фондов. Систематизированы группы проблем предприятий, связанных с обновлением, и дана их характеристика. Определены основные направления решения этих проблем на основе построения алгоритмов управления обновлением информационно-производственных систем как процессом. Сделан вывод о необходимости формирования комплексного механизма обновления и совершенствования производственных мощностей, обеспечивающего его реализацию на основе ориентации на все поддающиеся учету характеристики рынка и существующей макроэкономической модели хозяйствования, нацеленной на стимулирование к обновлению.

A. V. Streltsov, G. I. Yakovlev

Samara State University of Economics, Samara, e-mail: dmms7@rambler.ru

STRATEGY FOR UPDATING FIXED ASSETS OF MANUFACTURING ENTERPRISES IN THE DIGITAL ECONOMY

Keywords: fixed assets, renewal mechanism, technologies, market characteristics, manufacturing enterprises, depreciation.

The article examines the essential foundations of the renewal of fixed assets of enterprises, considers its methods, forms of implementation, and studies the pace of implementation in the conditions of objective limitations in the economy of financial resources. The relevance of the issue under consideration lies in the fact that modern efficient and competitive production requires a constant search for ways to modernize on the basis of taking into account a group of objective laws of updating fixed assets: development, synergy, composition and decomposition, proportionality, and time savings. The purpose of the study is to study the problems associated with the renewal of fixed assets of manufacturing enterprises and to develop proposals for effective technical development in conditions of uncertainty. The work is based on the methods of theoretical and empirical knowledge of the phenomena of economic reality, strategic analysis of the external and internal environment of economic activity of domestic enterprises. The information base of the study was statistical information and information resources of free access concerning the problems of technical development of enterprises and the renewal of the reproductive apparatus. As a result, a certain structuring of manufacturing enterprises according to the characteristic features of the renewal of fixed assets is proposed. The groups of problems of enterprises related to renewal are systematized and their characteristics are given. The main directions of solving these problems are determined on the basis of building algorithms for managing the updating of information and production systems as a process. It is concluded that it is necessary to form a comprehensive mechanism for updating and improving production capacities, ensuring its implementation on the basis of orientation to all the market characteristics that can be taken into account and the existing macroeconomic management model aimed at stimulating renewal.

Введение

Проблемы, связанные с цифровым обновлением основных фондов промышленных предприятий, особенно в сегменте обрабатывающих производств, становятся в настоящее время особо значимыми. Связано это с большим накопленным моральным и функциональным износом производственного аппарата многих промышленных предприятий, их технологической отсталостью, низкой инновационной активностью предприятий, что затрудняет переход к цифровой трансформации, основанной на увеличении эффективности взаимодействия участников создания добавленной стоимости путем радикального снижения стоимости и длительности производственного процесса, сведения к нулю величины брака. Обновление основных фондов, предусматривающее на новой технико-технологической базе с применением цифровых решений, включая создание виртуальных двойников производственных систем, позволит обеспечить рост выпуска продукции, конкурентоспособной на мировом рынке, снизить издержки производства, повысить производительность труда и доходы персонала.

Цель данного исследования – выявление проблем и разработка направлений повышения эффективности обновления основных фондов на промышленных предприятиях обрабатывающих видов производств. При этом следует учесть, что переход к новому технологическому и экономическому укладу, а также создание новых отраслей цифровой экономики поможет повысить конкурентоспособность российской экономики в геоэкономическом пространстве, где преобладают фирмы развитых стран, уже прошедшие поголовно цифровую трансформацию. Однако существующие тенденции реализации цифровой трансформации во многих видах экономической деятельности нашей страны показывают, что для того, чтобы реализовать эти задачи, необходимо существенно повысить масштабы и эффективность обновления основных фондов, внедрить информационные технологии управления производством и промышленный Интернет вещей, осуществить реинжиниринг бизнес-процессов в условиях реализации стратегии импортозамещения. Это, в свою очередь, потребует подробного исследования существующих проблем обновления воспроизводственного аппарата и разработку мероприятий по их решению.

Материал и методы исследования

В настоящее время проблемы, связанные с обновлением основных фондов, рассматриваются в российской и зарубежной экономической литературе достаточно часто и многоаспектно. Это связано с тем, что основные фонды, и производственный потенциал, являются важнейшей экономической категорией, определяющей характеристики различных сторон экономического механизма предприятия и макроэкономические особенности развития экономики любой страны в целом. В организационно-методическом плане, как правило, в работах различных авторов выделяют виды, формы, направления обновления, способы его осуществления, особенности обоснования преобразования средств труда, входящие в его состав. В первую очередь разрабатываются мероприятия по замене оборудования, его ремонту, модернизации, сегодня особенно в контексте поддержания цифровой трансформации. Рассматриваются вопросы, связанные с износом основных фондов, его оценкой и влиянием на показатели деятельности парка оборудования предприятия, алгоритмы управления обновлением информационно-производственных систем как процессом.

Современные подходы к исследованию процессов технического развития предприятий создают достаточно существенную и значимую теоретическую базу для дальнейшего решения проблем и повышения эффективности обновления основных фондов. В то же время, говоря о характеристиках обновления основных фондов российских промышленных предприятий, особенно обрабатывающих производств, применительно к современным условиям, представляется необходимым выделить большое влияние на обновление отдельных негативных характеристик существующего хозяйственного механизма. Они препятствуют реализации многих существующих достаточно значимых наработок и необходимо более полное исследование их влияния на процессы обновления основных фондов предприятий российских обрабатывающих производств. Следует также отметить, что влияние данных характеристик представляет собой преимущественно российскую специфику, отличающуюся от ситуации в промышленно-развитых странах со сложившимся эффективным рыночным механизмом. Без выявления направлений их влияния и учета в хозяйственной деятельности невозможно

построить эффективный механизм обновления основных фондов на предприятиях обрабатывающих видов производств.

В процессе исследования использовались методы анализа причинно-следственных связей, содержательной экономической интерпретации явлений, связанных с обновлением основных фондов, эмпирические традиционные методы (сравнение, абсолютные и относительные величины). Применялись методы систематизации, количественного и качественного, а также сравнительного анализа. Вопросы проведения цифровой трансформации рассматривались в контексте проявлений принципиально новых воспроизводственных явлений в структуре экономики, когда центры создания добавленной стоимости в промышленности перемещаются в область выстраивания цифровых процессов и производственных систем. В результате становится возможным осуществить не только глубокое обновление наличного парка техники и технологий, но и перейти к новому технологическому и экономическому укладу, значительно повышающего конкурентоспособность отечественных предприятий.

Результаты исследования и их обсуждение

Обновление основных фондов можно рассматривать как циклический процесс, представляющий чередование постепенных и радикальных преобразований парка оборудования. Постепенные (эволюционные) изменения основаны на мероприятиях обновления отдельных машин в рамках уже используемых базовых технологий. Каждая новая машина по своим характеристикам может значительно превосходить заменяемую, однако использование ее в рамках существующих технологий определяет эволюционный характер обновления.

Под действием, как правило, внешних факторов на определенном этапе развития предприятия возникает необходимость изменения существующих технологических принципов организации производства. Такими факторами могут быть существенные изменения в номенклатуре выпускаемой продукции, в требованиях потребителей по ее качеству, в экономических стандартах, ужесточение конкуренции на рынке и т.п. Изменение базовых технологий ведет к «качественному скачку» в уровне развития основных фондов, производственного по-

тенциала предприятия, что и представляет собой радикальную форму обновления. Она требует замены не только отдельных машин, но и их систем, оснастки, средств контроля за ходом производства.

Данные закономерности позволяют охарактеризовать обновление основных фондов предприятия на основе своеобразной S-образной кривой, используемой для прогнозирования инноваций и их жизненного цикла. При характеристике динамики инноваций между двумя смежными кривыми выделяется так называемый «технологический разрыв», что вполне соответствует переходу к радикальному обновлению основных фондов. Можно, конечно, отметить некоторые отличия характеристик обновления основных фондов от традиционной формы кривой. Они связаны с тем, что обновление парка оборудования на предприятии – длительный процесс, за время которого осуществляется несколько продуктовых, организационных и иных инноваций. При прохождении этапа «технологического разрыва» обновление основных фондов, несмотря на радикальность изменений, все-таки основывается на некоторой преемственности существующей их совокупности.

Исходя из данного представления обновления основных фондов, можно выделить и ряд форм и способов его осуществления, а также принципов, которые влияют на эффективность его реализации на современном этапе развития экономики. В экономической литературе выделяются различные формы, способы, разновидности обновления. Показательным является, например, подход, применяемый Л.Е. Намятовой. Она выделяет три основные формы обновления и две его разновидности. При первой форме средства труда не отличаются от заменяемых, при второй – отличаются по стоимости, при третьей – устраняется моральный износ второй формы. Последняя имеет и две разновидности – простую и инновационную [1, с.16].

Не вдаваясь в детальную характеристику отдельных научных подходов, можно отметить, что учитывая сложившуюся ситуацию с состоянием и обновлением основных фондов в отечественной промышленности и, особенно в ее обрабатывающих производствах, особое внимание необходимо уделить тем формам и направлениям, которые представляют наибольшую значимость в современных условиях технического развития.

Таблица 1

Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов предприятий, %, 2005-2018 гг.

	2005	2010	2015	2016	2017	2018
Коэффициент обновлений	3,0	3,7	3,9	4,4	4,3	5,1
Коэффициент выбытия	1,1	0,8	1,0	0,8	0,7	0,8

Примечание. Составлена авторами на основе данных Госкомстата РФ (Инвестиции в России. Федеральная служба государственной статистики. 2019 г. Режим доступа: rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Invest_2019.pdf)

Понимая укрупненно под обновлением основных фондов комплекс взаимосвязанных мероприятий и решений (технологических, технических, экономических и др.) по замене, модернизации, вводу новых средств труда с целью повышения конкурентоспособности предприятия, представляется целесообразным выделять его способы осуществления, формы и принципы реализации. Среди способов осуществления следует выделять обновление отдельной машины и систем машин. Формы обновления можно представить как традиционное и инновационное. К принципам реализации можно отнести цикличность, стадийность, системность, альтернативность, управляемость.

Представляется, что на современном этапе для большинства российских промышленных предприятий наиболее приоритетными являются обновление систем машин, основанное на инновационной форме. Это определяется наличием большого объема устаревших технологий, оборудования на многих российских предприятиях обрабатывающей промышленности, низкой конкурентоспособностью выпускаемой продукции, особенно на мировом рынке. Существующие значения коэффициентов обновления и выбытия также показывает, что несмотря на необходимость коренной модернизации отечественного промышленного потенциала, темпы обновления основных фондов остаются крайне недостаточными (табл. 1).

Значения коэффициентов обновления за рассматриваемый период несколько повысились, однако даже при 5% вводе новых для обновления их совокупности необходимо 20 лет. В условиях современного ужесточения конкурентной борьбы данные сроки представляются недопустимо большими. Кроме того, обращают на себя внимание низкие значения коэффициента выбытия.

Необходимость использования именно инновационной формы обновления основных фондов определяется тем, что именно

инновации позволяют перейти от догоняющего типа развития к лидирующему. Вкладывая средства в разработку перспективного нового продукта, формируя под него технологический и производственный потенциал, предприятие может, «перескочив» несколько этапов развития, стать лидером среди мировых конкурентоспособных компаний. Для этого необходимо обновление именно систем машин и именно на инновационной основе.

Однако, для реализации данных способов и форм обновления необходим комплексный подход к его осуществлению. Необходимо построение механизма, обеспечивающего ориентацию всех характеристик рынка и макроэкономической модели хозяйствования на реализацию такого обновления основных фондов. В настоящее время такой комплексной системы не сформировано. Можно выделить различные негативные проявления отдельных элементов хозяйственного механизма, препятствующих данным способам и формам обновления основных фондов в обрабатывающих производствах. При этом следует учитывать, что предприятия обрабатывающих производств отличаются большим разнообразием. Причинами этого являются особенности технологического процесса (дискретный, непрерывный), характеристики продукции и ее востребованность на рынке, формы собственности и др. Однако, представляется, что при исследовании проблем обновления основных фондов, в первую очередь, необходимо учитывать сложившуюся структуру предприятий обрабатывающих производств по степени интеграции в крупные корпоративные структуры. Связано это с тем, что степень интеграции предприятий влияет на целевые характеристики обновления и способы принятия решения о его проведении, ресурсные возможности, рыночную востребованность результатов. В этой точки зрения представляется необходимым выделять предприятия, входящие

в крупные компании по переработке конкурентоспособного на мировом рынке сырья и по производству «сырьевых» полуфабрикатов (нефтеперерабатывающие, металлургические предприятия и др.), предприятия, не связанные с первичной переработкой сырья, но имеющие большое значение для экономики страны в целом (крупные машиностроительные предприятия, предприятия ВПК и др.), прочие предприятия различных отраслей и форм собственности.

Характеризуя проблемы обновления основных фондов, следует также учитывать, что даже внутри этих групп предприятий не одинаковы по своему конкурентному статусу, финансовому состоянию, положению на рынке, способности влиять на принятие решения в управляющей компании. Поэтому говоря о проблемах обновления, оцениваются средние тенденции и явления по данной группе.

Для дальнейшего формирования мероприятий по их решению все проблемы, связанные с обновлением основных фондов на предприятиях, следует определенным образом систематизировать. Представляется целесообразным сгруппировать их по следующим признакам: возможные стимулы обновления и способы принятия решения об обновлении основных фондов; характеристики рынка, влияющие на обновление; ресурсные возможности; взаимосвязь с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (НИОКР) и вопросами повышения качества; «встроенность» обновления в стратегическое развитие организации; взаимосвязь с другими участниками инновационно-инвестиционного процесса. Исследование проблем обновления основных фондов предприятий обрабатывающих производств на основе предложенной систематизации позволило выделить следующие его характеристики (табл. 2).

Говоря о характеристиках обновления по первому признаку – стимулы и способы принятия решения – можно отметить, что для предприятий, входящих в интегрированные структуры, как сырьевой, так и не сырьевой ориентации, преобладают нерыночные стимулы обновления. Стимулируют обновление основных фондов на таких предприятиях правительственные органы РФ, конечно, не напрямую, а через косвенные методы и решения. Например, для нефтеперерабатывающих предприятий – это принятие новых экологических стандартов топлив, в результате чего предприятия вы-

нуждены провести техническое перевооружение для выпуска топлив стандарта Евро-4 и Евро-5. Для машиностроительных предприятий ВПК – это требование выполнения в срок и в должном качестве госзаказа, в силу чего они вынуждены обновлять оборудование для достижения заданных параметров. При этом следует отметить, что в отличие от предприятий с чисто рыночной ориентацией, где решение об обновлении принимается высшим менеджментом и собственниками, темпы и масштабы обновления основных фондов на предприятиях первых двух групп значительно выше.

Обращают на себя внимание характеристики, связанные с взаимодействием процессов обновления основных фондов с инновационной составляющей, а, именно, с ресурсными возможностями со стороны применяемых технологий, взаимосвязь со службами НИОКР, другими участниками инновационно-инвестиционной цепочки. Здесь можно отметить следующее. Учитывая технологическую отсталость большинства российских промышленных предприятий, им всем приходится при обновлении основных фондов принимать решение о выборе технологии. Предприятия первой группы менее ограничены в финансовых ресурсах в связи с тем, что они входят в состав крупных вертикально-интегрированных компаний, к тому же они должны учитывать отсутствие соответствующих мировому уровню отечественных технологий. В связи с этим они ориентируются на использование зарубежных технологий, что определяет и ряд других характеристик: зависимость в выборе оборудования от экспортера технологий, отсутствие необходимости использовать в значимом масштабе российские службы НИОКР, неполное взаимодействие с отечественными участниками инновационно-инвестиционной цепочки.

Предприятия второй группы также при обновлении основных фондов менее финансово ограничены в сравнении с предприятиями, ориентированными на свободный рынок, но только в той части производства, которая относится к госзаказу. Остальная часть производственного аппарата по своим характеристикам обновления аналогична предприятиям третьей группы. В качестве отличия предприятий второй группы можно отметить выстроенную систему взаимодействия со службами НИОКР и другими участниками инновационно-инвестиционного процесса, но только в рамках реализации госзаказа.

Таблица 2

Группировка проблем,
связанных с обновлением предприятий обрабатывающих производств

	Предприятия крупных «сырьевых» компаний	Предприятия большой значимости для экономики страны в целом	Прочие предприятия
1. Стимулы обновления и способы принятия решения об обновлении	Рыночные и преимущественно нерыночные. Решение принимает управляющая компания	Рыночные и преимущественно нерыночные. Решение принимает управляющая компания с участием органов госуправления	Рыночные. Решение принимается высшим менеджментом и собственником предприятия
2. Характеристики рынка	Низкая платежеспособность отечественных потребителей и заинтересованность в выпуске полуфабрикатов на внешний рынок	Преимущественная ориентация на госзаказ, «недоверие» потребителей к качеству гражданской продукции с учетом стоимостных параметров	Преимущественная ориентация на конкурентный рынок и внутреннего потребителя, «недоверие» к качеству продукции с учетом стоимостных параметров
3. Ресурсные возможности для обновления: а) технологические	Отсутствие соответствующих мировому уровню отечественных технологий.	Преимущественная технологическая ориентация на выпуск госзаказа.	Преимущественная ориентация на зарубежные технологии с учетом ценовых параметров.
б) со стороны оборудования	Зависимость в выборе оборудования от иностранных партнеров, собственников технологий.	Сложности с выбором оборудования должного качества и комплектности.	Преимущественная ориентация на оборудование зарубежных производителей с учетом ценовых параметров.
в) кадровые	Значительные.	Ограниченные, определяемые уровнем заработной платы.	Ограниченные, определяемые уровнем заработной платы.
г) финансовые	Определяются управляющими компаниями корпораций	Неустойчивое финансовое состояние предприятий, до некоторой степени регулируемое государством.	Неустойчивое финансовое положение предприятий, ориентация на рост цен
4. Взаимодействие производственных и собственных служб НИОКР, управлением качеством	Низкая степень взаимодействия, в вопросах качества ориентация на решение текущих задач	Ориентация служб НИОКР и качества на достижение требуемых показателей по выполнению госзаказа	Низкая степень взаимодействия, преимущественно отсутствие перспективной работы по повышению качества
5. «Встроенность» обновления в стратегическое развитие предприятия	Преимущественное отсутствие самостоятельной стратегии в связи со спецификой корпоративного управления и ориентация на текущие задачи	Преимущественное отсутствие действенной стратегии за пределами выполнения госзаказа	Ориентация на краткосрочную перспективу, нацеленность на обеспечение «быстрой» прибыли
6. Взаимосвязь с другими участниками инновационно-инвестиционного процесса	Взаимодействие для решения текущих задач развития и его отсутствие при постановке и решении стратегических задач	Встроенная система взаимодействия по реализации гособоронзаказа с регулирующей ролью государства. Ее отсутствие по гражданским направлениям деятельности	Отсутствие системного взаимодействия

Примечание: составлена авторами.

В самом неблагоприятном положении с точки зрения инновационного обоснования обновления основных фондов находятся предприятия третьей группы. Как правило, в связи с неустойчивым финансовым положением у них неразвиты собственные службы НИОКР, отсутствует взаимодействие с участниками инновационно-инвестиционного процесса.

Можно отметить еще одну важную характеристику практически всех типов предприятий за исключением предприятий второй группы, но только в части выполнения госзаказа. Это ориентация преимущественно на текущие задачи, отсутствие увязки проектов обновления со стратегическими перспективами развития предприятий. Ориентация при обновлении на уже выпускаемую зарубежными конкурентами продукцию, импортные технологии и оборудование закрепляют технологическую отсталость российских предприятий и дают им решить проблемы, присущие догоняющему типу развития. Без внедрения лидирующих прорывных инновационных разработок с соответствующим обеспечением технологиями и оборудованием невозможно повысить эффективность обновления основных фондов.

Регулярное обращение российских и иностранных специалистов к проблемам, связанным с обновлением основных фондов, связано с тем, что основные фонды (капитал) являются важнейшей экономической категорией, определяющей характеристики различных сторон экономического механизма предприятия и макроэкономические особенности развития экономики любой страны в целом. Как правило, в работах различных авторов выделяют виды, формы, направления обновления, способы его осуществления, особенности обоснования преобразования средств труда, входящие в его состав, а, именно, мероприятия по замене оборудования, его ремонту, модернизации, сегодня особенно в контексте поддержания цифровой трансформации. Рассматриваются вопросы, связанные с износом основных фондов, его оценкой и влиянием на показатели деятельности парка оборудования предприятия, алгоритмы управления обновлением информационно-производственных систем как процессом.

Так, например, Е.С. Карпушин исследует виды износа и на основе оценки характеристик физического и морального износа, а также роли ускоренной амортизации формулирует мероприятия, необходимые для

модернизации национальной экономики [2]. Д.В. Еремеев, И.Н. Новикова рассматривают основные факторы, влияющие на процесс воспроизводства основных фондов, и проблемы, связанные с выбором типа процесса их воспроизводства [3]. А. Khan Staun с соавторами исследует вопросы, связанные с модернизацией оборудования для продления оставшегося срока полезного использования, понимая ее как перспективную альтернативу традиционной замене оборудования [4].

Говоря об исследованиях, связанных с обновлением оборудования, нельзя не выделить целый ряд подходов по определению оптимальных сроков замены машин и оборудования. Как правило, они основаны на различных экономико-математических зависимостях. Например, А.А. Усков, И.Н. Денисова, И.Е. Петрова для определения оптимального срока замены оборудования предлагают подход на основе определения на каждом шаге плотности вероятности затрат и сравнения функций распределения затрат при замене и при продолжении эксплуатации старого оборудования [5]. Fernando Sitorus Pablo и R. Brito-Parada [6] рассматривают для этих целей метод аналитического иерархического процесса (АНП), который опирается на суждения лиц, принимающих решения. Можно выделить и другие предложения, касающиеся способов удовлетворительного решения проблем эффективного обновления производственных мощностей.

Формирование программы обновления основных фондов предприятий промышленности исследовалось в работе И.В. Баранова и Л.И. Шинкаревой. Ими выделялись этапы данной программы и показатели, характеризующие обновление [7]. Влияние отраслевых особенностей воспроизводства основных фондов рассматривалось в работе В.В. Кобзева, М.К. Измайлова. Ими рассматривались различные концепции воспроизводства основных фондов, в частности стоимостная и инновационная [8].

Ряд работ и в отечественной, и в зарубежной литературе посвящен взаимосвязи инновационно-инвестиционной деятельности и обновления основных фондов. А.С. Manikas, Р.С. Patel и Р. Ognazu изучали взаимосвязь капитальных и нематериальных активов, считая их все более преобладающей основой конкурентного преимущества [9, с. 119]. А.П. Бурлакова, Г.Г. Скворцова исследовали проблемы инвестиционного обеспечения

обновления основного капитала в инновационной форме. Ими предложен ряд мероприятий по переходу к преимущественно инновационному типу обновления основного капитала [10].

Отмечая в целом непротиворечивость выводов, полученных в данной работе, с выводами вышеперечисленных авторов, следует также отметить, что исследование макроэкономических особенностей, влияющих на обновление основных фондов, разграничение предприятий на отдельные типы по характеристикам обновления позволит более обоснованно сформировать мероприятия по повышению его эффективности, выделить необходимые этапы и элементы целостного механизма обеспечения воспроизводства основных фондов на предприятиях обрабатывающих производств, на что уже авторы обращали внимание [11, с. 90; 12, с. 301].

Выводы

Для преодоления технико-технологической отсталости многих отечественных промышленных предприятий обрабатывающих производств необходимо формирование

на макроуровне комплексного механизма, обеспечивающего воспроизводство основных фондов. Он должен быть ориентирован на приоритетное обновление на предприятиях систем машин под новые технологии выпуска конкурентоспособной продукции на инновационной основе.

Данный механизм должен учитывать существующие характеристики рынка, ресурсные возможности у предприятий разных типов, сложившуюся структуризацию предприятий и действующие стимулы обновления. Необходимо создание единой системы инновационно-инвестиционной деятельности предприятий с соответствующим учетом интересов ее отдельных участников. Для предприятий определенного типа целесообразно использовать не только рыночные, но и нерыночные стимулы к обновлению (например, предприятия ВПК) с учетом перспективных разработок инновационной, востребованной рынком продукции. Необходимо обновлять основные фонды в рамках кооперационных технологических цепочек, в том числе путем формирования и реализации крупных инвестиционных проектов.

Библиографический список

1. Намятова Л.Е. Концепция обновления основных производственных фондов // Агропродовольственная политика России. 2018. № 3 (75). С. 16-19.
2. Карпушин Е.С. Необходимость обновления основных фондов в России как условие инновационного развития // Экономика. Бизнес. Право. 2018. № 10-12 (28).
3. Еремеев Д.В., Новикова И.Н. Основные факторы и условия инновационного воспроизводства основных фондов на предприятиях ракетно-космической отрасли // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета, 2012. № 4(44).
4. Muztoba A. Khan, Shaun West, Thorsten Wuest, 2019. Midlife upgrade of capital equipment: A servitization-enabled, value-adding alternative to traditional equipment replacement strategies // CIRP Journals of Manufacturing Science and technology. <https://doi.org/10.1016/j.cirpj.2019/09/001>.
5. Усков А.А., Денисова И.Н., Петрова И.Е. Определение экономически оптимального срока замены систем и оборудования // Финансово-экономическое и информационное обеспечение инновационного развития региона: сб. мат. Всерос. науч.-практич. конф. Типография «Ариал», 2018.
6. Fernando Sitorus Pablo и R. Brito-Parada. Equipment selection in mineral processing – a sensitivity analysis approach for a fuzzy multiple criteria decision making model // Minerals Engineering. Vol. 150. 1 May 2020. 106261. <https://doi.org/10.1016/j.mineng.2020.106261> <https://doi.org/10.1016>.
7. Баранов Н.В., Шинкарева Л.И. Формирование программы обновления основных производственных фондов промышленного предприятия // Вестник Орел ГИЭТ. 2013. № 4 (26).
8. Кобзев В.В., Измайлов М.К. Состояние машиностроительного комплекса, проблемы и особенности воспроизводства основных фондов // Организатор производства. 2017. Т. 25. № 1.
9. A.S. Manikas, P.C. Patel и P. Ognazi. Dynamic capital asset accumulation and value of intangible assets: An operation management perspective // Journal of Business Research. Vol. 103. 1 October. 2019. P. 119-120.
10. Бурлакова А.П., Скворцова Г.Г. Инвестиционное обеспечение инновационного обновления основного капитала // Креативная экономика. 2018. Т. 8. № 4.
11. Стрельцов А.В., Яковлев Г.И. Особенности технико-экономического развития машиностроительного комплекса в цифровой экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2020. № 7 (189). С. 90-98.
12. Стрельцов А.В., Яковлев Г.И. Оценка потенциала развития машиностроительного комплекса в условиях цифровой экономики // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 8-2. С. 301-308.

УДК 330.3

В. В. Тихомирова

Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера
Коми научного центра Уральского отделения Российской академии наук,
Сыктывкар, e-mail: tikhomirova@iespn.komisc.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ПСИХОЛОГО- ПЕДАГОГИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ: ТЕОРИЯ, ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, ПРАКТИКА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

Ключевые слова: конкурентоспособность, социальная сфера, психолого-педагогическое сопровождение, мониторинг, рынок услуг, социально-ориентированные некоммерческие организации, финансовая поддержка.

В статье рассмотрены подходы к определению конкурентоспособности в социальной сфере. В соответствии со стандартом развития конкуренции в субъектах Российской Федерации обозначен перечень социально-значимых рынков региона. Представлен План мероприятий («дорожная карта») по содействию развития конкуренции в Республике Коми. Анализируется мониторинг удовлетворенности населения уровнем цен, качеством и возможностью выбора социальных услуг в сфере психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья. Определено, что установленные целевые индикаторы частного рынка в данной области, не менее 3%, достигнуты и составили 4,6%, однако, не смотря на это, сохраняется большая доля неудовлетворенных потребителей данных услуг.

V. V. Tikhomirova

Institute of Socio-Economic and Energy Problems of the North
Komi Scientific Center of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences,
Syktyvkar, e-mail: tikhomirova@iespn.komisc.ru

COMPETITIVENESS OF THE REGIONAL MARKET OF SOCIAL SERVICES IN THE FIELD OF PSYCHOLOGICAL AND PEDAGOGICAL SUPPORT OF CHILDREN WITH DISABILITIES: THEORY, LEGISLATION, PRACTICE (ON THE EXAMPLE OF THE KOMI REPUBLIC)

Keywords: competitiveness, social sphere, psychological and pedagogical support, monitoring, service market, socially oriented non-profit organizations, financial support.

The article discusses approaches to determining competitiveness in the social sphere. In accordance with the standard for the development of competition in the constituent entities of the Russian Federation, a list of socially significant markets in the region is indicated. An Action Plan («road map») to promote the development of competition in the Komi Republic was presented. The monitoring of the population's satisfaction with the price level, quality and choice of social services in the field of psychological and pedagogical support of children with disabilities is analyzed. It was determined that the established target indicators of the private market in this area, at least 3%, were achieved and amounted to 4.6%, however, despite this, a large share of dissatisfied consumers of these services remains.

Введение

Указ Президента РФ «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» определил цели совершенствования государственной политики по развитию конкуренции: повышение удовлетворенности потребителей

за счет расширения ассортимента товаров, работ, услуг, повышения их качества и снижения цен; повышение экономической эффективности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов [1]. Основопологающим принципом государственной политики по развитию конкуренции является

сокращение доли хозяйствующих субъектов контролируемых государством, в общем количестве хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на рынках товаров и услуг. Государственное управление переформируется посредством административной реформы: дерегулирования и децентрализации. Происходит передача ответственности и обязанностей частному сектору для стимулирования свободной конкуренции на рынках [2].

Мероприятия национального плана развития конкуренции в Российской Федерации на 2018-2020 годы, были направлены на достижение ключевых показателей, одним из которых является увеличение к 2020 году доли закупок, участниками которых являются социально-ориентированные некоммерческие организации осуществляющие деятельность, направленную на решение социальных проблем, развитие гражданского общества в Российской Федерации в сфере государственного и муниципального заказа не менее чем в два раза по сравнению с 2017 годом [3]. Организации, оказывающие общественно-полезные услуги надлежащего качества на протяжении одного года и более, приобретают статус исполнителя общественно полезных услуг, с финансовой поддержкой не менее двух лет. Министерство юстиции Российской Федерации ведет реестр некоммерческих организаций – исполнителей общественно полезных услуг [4].

Методологическая основа исследования

Особенностью социальной сферы выступает ее территориальный и региональный характер действия. В связи с этим традиционный понятийный аппарат, методы и подходы к оценке конкурентоспособности региона нуждаются в расширении и дополнении. Возникает необходимость рассмотрения методологии исследования с точки зрения объективных и субъективных показателей, результатах фундаментальных и прикладных исследований отечественных и зарубежных специалистов по проблемам оценки и повышения конкурентоспособности регионов, статистического анализа, а также мониторинга удовлетворенности потребителей уровнем цен, качеством обслуживания и возможностью выбора услуг на товарных рынках.

Цель исследования – провести анализа конкурентной среды в социальной сфере на рынках товаров, работ и услуг Республики Коми.

Задачи исследования:

- изучить содержание понятия «конкурентоспособность» зарубежными и отечественными исследователями;
- исследовать развитие конкурентной среды на рынке услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья;
- проанализировать мониторинги: удовлетворенности потребителей качеством товаров и возможностью выбора услуг на товарных рынках региона, а также состоянием ценовой конкуренции;
- дать оценку установленным и достигнутым целевым индикаторам конкурентоспособной среды на рынках товаров, работ, услуг в Республике Коми.

Объектом исследования является рынок услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья.

Субъектом – потребители рынка услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья в Республики Коми.

Научная новизна:

- обозначены методы и подходы к оценке конкурентоспособности региона;
- проанализирован мониторинг состояния конкурентной среды на рынке услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья;
- сделаны выводы и предложения, позволяющие достижению целевых показателей региональной конкурентоспособности в социальной сфере.

Материалы статьи могут быть использованы органами государственного управления и правового регулирования при разработке бюджетной политики для содействия развитию конкуренции в Республики Коми, специалистами министерств и ведомств, студентами и научными работниками.

Источники информации

Для проведения анализа конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Республики Коми стали данные: Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми; Министерство труда, занятости и со-

циальной защиты Республики Коми; Министерства экономики Республики Коми; данные мониторинга состояния и развития конкурентной среды в Республике Коми, проведенного в соответствии с разделом VI Стандарта развития конкуренции на 2019 год. Нормативно-правовую базу настоящей работы составили Федеральные законы, Указы Президента РФ, постановления и распоряжения Правительства РФ, нормативно-правовые акты Республики Коми.

Анализ исследований и публикаций

Кратко рассмотрим трактовку понятия «конкурентоспособность» зарубежными и отечественными исследователями. Повышение конкурентоспособности фирмы в современных условиях М. Портер свел к чрезвычайно содержательной формулировке: «Быть непохожим», т.е. найти альтернативное решение задачи, выгодно отличающее данный экономический субъект от других аналогичных субъектов на рынке и тем самым уменьшить уровень конкурентной борьбы [5].

В своей теории ему вторят исследователи Дж. Робинсон и Э. Чемберлин, которые также считали, что конкурентоспособность, это способность обходить борьбу, развивая новые рынки дифференцированной продукции. [6].

В работах Й. Шумпетера и П. Ромера конкурентоспособность предприятия также «определяется способностью создавать новые технологии, новые рынки и идеи» [7].

Все выше обозначенные трактовки в своей основе отмечают наиболее важной новаторскую роль конкурентоспособности, основанную на интеллектуальном лидерстве и исключаящую борьбу.

В России понятие «конкурентоспособность» исследуется относительно недавно. Экономисты выделяют основные признаки, раскрывающие сущность категории «конкурентоспособность»:

- конкурентоспособность проявляется на рынке (товаров, работ, услуг) [8];
- распространяется как на объект, так и на субъект рыночных отношений [8];
- имеет определенную конкурентную среду (количественная оценка экономических объектов, с помощью которой определяется уровень конкурентоспособности) [9];
- основой для определения конкурентоспособности выступают идентичные ключевые показатели у конкурента, определяю-

щие социальный эффект (способность удовлетворять человеческие потребности) [10];

– имеет общую законодательную, правовую, нормативную, научно-методическую базу и информационное пространство [11].

Однако данные трактовки не достаточно широко раскрывают конкурентные отношения, касающиеся социальной сферы. В российских нормативно-правовых актах отсутствует легальное определение понятия «социальная сфера», что приводит к многозначной трактовке ее экономического содержания и состава, «терминологической омонимии» [12, с. 17].

В научной литературе выделяется два подхода к определению понятия «социальная сфера». Первый – «отраслевой» был предложен Адамом Смитом, где социальная сфера рассматривается как система отраслей непродуцированной сферы [13, с. 747]. Под непродуцированной сферой понимается комплекс отраслей не производящих ценностей, а связанных с удовлетворением нематериальных потребностей человека [14, с. 801]. В экономической науке непродуцированную социальную сферу отождествляют со сферой услуг [15, с. 318]. Приверженцы второго подхода [16, с. 18; 12, с. 96] считают, что социальная сфера является областью решения социальных проблем населения, обеспечивающей ему высокий уровень и качество жизни, куда включают такие важные элементы как образование, здравоохранение и сферу услуг [17, с. 59].

В настоящее время социальная сфера имеет легальное толкование в соответствии со «Стандартом развития конкуренции в субъектах РФ» утвержденным распоряжением Правительства РФ № 1738-р, где социальная значимость отраслей социальной сферы определяется с учетом сформированного перечня приоритетных и социально значимых региональных рынков, направленных на повышение уровня жизни населения [18, с. 83-86]. Введение «Стандарта» предполагает выявление потенциала развития региональной экономики Российской Федерации, включая человеческий потенциал.

Изложение основного материала исследования

В положении об органах исполнительной власти Республики Коми развитие конкуренции также определено в качестве одного из основных приоритетов деятельности [19]. Распоряжением Правительства

Республики Коми уполномоченным органом по содействию развитию конкуренции является Министерство экономики [20]. Утвержден перечень приоритетных и социально значимых рынков для содействия развитию конкуренции в регионе с обоснованием их выбора [21]. В него включены социально значимые рынки по содействию развитию конкуренции в Республике Коми: рынок услуг дошкольного образования, детского отдыха и оздоровления, услуг дополнительного образования детей, рынок медицинских услуг, *психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями*, услуг в сфере культуры, жилищно-коммунального хозяйства, розничной торговли, услуг перевозок пассажиров наземным транспортом, услуг информатизации и связи и рынок услуг в сфере социального обслуживания.

Развитие конкуренции на данных рынках позволит увеличить долю негосударственных организаций и участников рынка, что предусмотрено в рамках федерального Стандарта развития конкуренции, разработанного Министерством экономического развития Российской Федерации и Агентством стратегических инициатив. С учетом требований к системе оценки конкурентоспособности регионального рынка услуг Распоряжением Главы Республики Коми от 19.11.2018 N 297-р выделены 34 ключевых показателя развития конкуренции в Республике Коми на период до 2022 г. [22].

В данной работе в качестве индикатора конкурентоспособности региона мы рассмотрим *рынок услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями*.

Повышение качества данного вида услуг на рынке имеет непосредственную связь с развитием конкуренции и созданием системы независимой оценки качества работы социальных учреждений [23]. Качество услуг, как и товаров, не должно зависеть от того, к какому виду юридического лица относятся их поставщик [24]. Механизм государственно-частного партнерства предполагает увеличение качества услуг и исчезновение наиболее слабых участников рынка [25].

Анализ показателей инвалидности детского населения

По данным Отделения Пенсионного фонда РФ по Республике Коми на 01.01.2020 г. количество детей с категорией «ребенок-

инвалид» в возрасте 0-17 лет составляет 3364 человек (2014 г. – 3065, 2015 г. – 3198, 2016 г. – 3215, 2017 г. – 3325). Показатель распространенности детской инвалидности в целом по Республике Коми составил 179,3 чел. на 10 тысяч детского населения.

За 2019 г. впервые с целью определения категории «ребенок-инвалид» в бюро медико-социальной экспертизы было освидетельствовано 438 человек (2014 г. – 522, 2015 г. – 585, 2016 г. – 486, 2017 г. – 484, 2018 г. – 433). Первичная обращаемость детей из городов занимает 82,9% и ежегодно увеличивается (2016 г. – 81,9%, 2017 г. – 80,6%, 2018 г. – 79,2%) от общего числа обратившихся в учреждения медико-социальной экспертизы.

Впервые признано инвалидами 354 человека (2015 г. – 436, 2016 г. – 356, 2017 г. – 406, 2018 г. – 340). Удельный вес детей, признанных инвалидами, составил 80,8% (2016 г. – 73,3%, 2017 г. – 83,9%, 2018 г. – 78,5%) от общего числа направляемых на медико-социальную экспертизу. Показатель первичной инвалидности в 2019 году – 19,0% (2016 г. – 19,0%, в 2017 г. – 21,6%, в 2018 г. – 18,1%).

На I ранговом месте второй год подряд расположилась *патология по причине психических расстройств* и расстройств поведения – 29,1% (2016 г. – 19,7%, 2017 г. – 20,4%, 2018 г. – 23,5%), 46,6% занимает умственная отсталость, что на 2,8% выше общероссийского показателя. По Российской Федерации в 2019 году удельный вес данной патологии составлял 26,3% (2016 г. – 24,4%, 2017 г. – 24,8%, 2018 г. – 24,8%), и эта нозология занимала также первое ранговое место.

Второе место занимают болезни нервной системы, удельный вес которых составил 19,5% (2016 г. – 22,2%, 2017 г. – 18,5%, 2018 г. – 19,1%), здесь наблюдается не большой разрыв (0,3%) с общероссийским показателем. По Российской Федерации данная патология составила 19,2% (2016 г. – 19,8%, 2017 г. – 19,6%) и занимала второе ранговое место, как и по Республике Коми.

На III месте – патология по причине врожденных аномалий (пороков развития), деформаций и хромосомных нарушений, удельный вес которой составил 17,5% (2015 г. – 22,5%, 2016 г. – 18,3%, 2017 г. – 18,2%, 2018 г. – 16,2%). Разрыв между российским показателем составил 1%. По Российской Федерации данный показатель в структуре первичной инвалид-

ности составил 16,5% (2016 году – 17,9%, 2017 г. – 17,6%, 2018 г. – 17,9%) и также данная патология заняла третье место.

Выше представленные данные показывают, что 48,6% инвалидизации детского населения происходят по психическими расстройствами и болезнями нервной системы. Заключение медико-социальной экспертизы о нуждаемости в мероприятиях психолого-педагогической реабилитации или абилитации составляют 74,1% детей инвалидов. Ввиду этого данная патология находится под пристальным вниманием государственных органов власти Республики Коми.

Рынок услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья

В соответствии со Стандартом развития конкуренции в субъектах Российской Федерации, утвержденным распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.04.2019 N 768-р, требуется обеспечить минимальную долю присутствия организаций частной формы собственности на рынке на уровне 3% к 1 января 2022 года. В Республики Коми по состоянию на 01.01.2019 функционировало 87 организаций, которые оказывают услуги психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья. Доля негосударственных (немуниципальных) организаций, оказывающих услуги ранней диагностики, социализации и реабилитации детей с ограниченными возможностями здоровья достигла 4,6%. При этом решением Главы Республики Коми, несмотря на превышение рекомендуемого показателя, с учетом результатов мониторинга рынка в регионе намечается проводить работу, направленную на повышение удовлетворенности потребителей качеством и доступностью услуг. В регионе планируется расширять сеть социально ориентированных некоммерческих организаций на рынке социальных услуг в региональной системе оказания помощи семье и детям. К 2024 году предполагается создать не менее 30 подобных рынков.

В рамках внедрения Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации предусмотрено проведение *мониторинга удовлетворенности потребителей качеством, доступностью товаров и услуг на товарных рынках региона и состоянием ценовой конкуренции.*

Выборка респондентов в Республике Коми была осуществлена в соответствии с рекомендациями Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. Проведение опроса в отраслевом разрезе осуществляли органы местного самоуправления. Расчет квот для опроса производился отдельно по каждому муниципальному образованию. Опросом было охвачено 11277 человек. Опрос проводился во всех муниципальных образованиях городских округов и муниципальных районов республики.

Удовлетворенность респондентов возможностью выбора услуг на рынке психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья

В ходе опроса респондентам предложили оценить: «Какое количество организаций предоставляют услуги в сфере психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья в вашем районе (городе)?». На 2019 год – 6,7% опрошенных ответили, что избыточно (много), 24,1% – достаточно, 28,7% – мало и 14,7% – нет совсем. Таким образом – 43,4% исследуемых считают, что на данном рынке услуг количество данных организаций «мало» или «нет совсем». Разница положительных и отрицательных ответов составила -12,6%.

Наибольшее количество респондентов, которые считают, что данных услуг «нет совсем» в Сысольском (43,8%), Княжпогостском (36,5%), Ижемском (32,4%) муниципальных районах и в городе Воркута (27,4%), «мало» – в Удорском (59,5%), Троицко-Печорском (58,6%), Койгородском (44,4%) районах и городе Вуктыл (35,0%).

Для выстраивания рейтинга рынка услуг по количеству организаций варианту ответа «избыточно, много» присвоен балл «4», «достаточно» – «3», «мало» – «2», «нет совсем» – «1». Ответы респондентов, затруднившихся ответить на вопрос, были исключены из обработки данных.

Рейтинг сферы услуг по данному рынку составил 1,7%, что говорит о том, что жители республики ощущают недостаток предложений в сфере услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья. Примерно такая тенденция прослеживалась в течение предыдущих трех лет (от 1,9-1,7 баллов). Отсюда в этой сфере усиление конкуренто-

способности и доступность услуг ощущаются менее всего.

Удовлетворенность потребителей качеством услуг на рынке психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья Республики Коми

Качеством услуг удовлетворены – 9,6% опрошенных, «скорее удовлетворен» – 21,0%, «скорее не удовлетворен» – 21,7% и «не удовлетворен» – 13,9% респондентов. Разница положительных и отрицательных ответов составила -5,0%.

Для выстраивания рейтинга по качеству услуг варианту ответа «не удовлетворен» присвоен балл – «1», «2» – «скорее не удовлетворен», «3» – «скорее удовлетворен», «4» – удовлетворен.

Общий рейтинг услуг по данному показателю составил 1,6%, что говорит о том, что жители республики скорее не удовлетворены качеством услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья.

Особенно не удовлетворены добротностью услуг жители Ижемского (0,5%), Койгородского (0,7%), Корткеросского (1,1%), Троицко-Печорского (1,1%) и Прилузского (1,2%) районов. Они крайне низко оценили работу специалистов в этой области рынка.

Удовлетворенность потребителей уровнем цен на рынке психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья в регионе

По показателю «уровень цен» удовлетворены 8,5% респондентов, «скорее удовлетворен» – 20,2%, «скорее не удовлетворен» – 21,1% и «не удовлетворен» – 16,0%. Разница положительных и отрицательных ответов составила -8,9%.

Общий рейтинг услуг по данному показателю составил 1,5%, что также характеризует неудовлетворенность ценовой характеристикой услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья. Особо свое неудовольствие выразили Ижемский (0,5%), Койгородский (0,6%), Корткеросский (1,0%), Сыктывдинский (1,0%), Сысольский (1,1%) и Троицко-Печорский (1,1%) районы республики.

Выводы и предложения

Результаты мониторинга состояния конкурентной среды на рынке психолого-педагогического сопровождения детей

с ограниченными возможностями здоровья показывают наличие положительной динамики развития рынка за предыдущие три года – отмечен прирост респондентов, отметивших рост предложения на рынке, а также рост количества удовлетворенных ценами, качеством и выбором услуг. Вместе с тем по-прежнему сохраняется превышение доли неудовлетворенных услугами, над удовлетворенными (на -12,6 п.п. – по выбору услуг, на -8,9 п.п. – по уровню цен, на -5,0 п.п. – по качеству услуг), несмотря на то, что целевые показатели достигнуты. Однако конкурентоспособность определяется их свойством удовлетворять потребительский спрос, т.к. наибольшее удовлетворение параметрам потребительского спроса приводит к наибольшей конкурентоспособности.

Согласно оценке Института коррекционной педагогики Российской академии образования [26] целостная система услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья сегодня имеется только в 4 из 85 регионов страны. В 67 регионах наблюдаются инновационные подходы на уровне отдельных учреждений и организаций. Эксперты выделяют ряд факторов, которые негативно сказываются как на государственных, так и негосударственных (рыночных) механизмах услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья:

- низкий уровень развития сети государственных учреждений;
- недостаточная информированность и востребованность передового опыта регионов;
- недостаточная продуктивность комплексного межведомственного взаимодействия;
- отсутствие благоприятных условий для вхождения на рынок негосударственного сектора экономики;
- не достаточное обеспечение информационного, организационного, кадрового и методического сопровождения;
- ограниченные меры налоговой, имущественной, инвестиционной и финансовой поддержки данного рынка услуг.

Устранение данных причин будет способствовать увеличению конкурентоспособности рынка услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 21.12.2017 № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» (вместе с «Национальным планом развития конкуренции в Российской Федерации на 2018–2020 годы»).
2. Кулагина Е.В. Новая политика государств благосостояния: контекст для анализа положения лиц с инвалидностью // Социологическая наука и социальная политика. 2020. Т. 8. № 4. С. 121–136.
3. Федеральный закон от 12.01.1996 г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях».
4. Постановление Правительства РФ от 26.01.2017 № 89 «О реестре некоммерческих организаций-исполнителей общественно полезных услуг».
5. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; пер. с англ. Е. Калинина. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 (ОАО Можайский полигр. комб.). 714 с.
6. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Экономика, 2006. 390 с.
7. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Знание, 2005. 419 с.
8. Данилов И.А., Волкова Е.В. Ретроспективный анализ трактования терминов «конкурентоспособность» и «конкурентное преимущество» отечественными и зарубежными авторами // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 3 (184). Экономика. Вып. 24. С. 126–133.
9. Завьялов П.С. Конкуренция – неотъемлемое свойство развитого рынка // Маркетинг. 2007. № 5. С. 2–14.
10. Долинская М.Г., Соловьёв М.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. М.: Изд-во стандартов, 1991. 128 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность. М.: Экономика, 2005. 505 с.
12. Фахрутдинова Е.В. Социальная сфера и национальная экономика: теоретические предпосылки формирования приоритетных национальных проектов в социальной сфере // Российское предпринимательство. № 6. 2009.
13. Экономическая энциклопедия / под ред. Л.И. Абалкина. М., 1999.
14. Райсберг Б.А., Лазовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 3-е изд. М.: ИНФРА-М. 2001.
15. Отварухина Ю.Ю. Исследование и разработка концепции и методов управления социальной сферой: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2000.
16. Лаврентьева И.П., Кузнецов В.В., Григорьев В.В. Социальная политика и управление в социальной сфере: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2009.
17. Бычкова О.И., Кухарева К.И., Мостобаева П.А. Особенности предпринимательской деятельности в социальной сфере // Экономические науки. 2013. № 2.
18. Кицай Ю.А. Конкуренция в социальной сфере как объект правового регулирования // Актуальные проблемы права: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Москва, декабрь 2016 г.). М.: Буки-Веди, 2016. С. 83–86.
19. Закон Республики Коми от 31 октября 1994 г. № 8-РЗ «Об органах исполнительной власти в Республике Коми».
20. Распоряжение Правительства Республики Коми от 23 октября 2014 г. № 354-р «Об определении уполномоченного органа по содействию развитию конкуренции в Республике Коми».
21. Об утверждении Перечня приоритетных и социально значимых рынков для содействия развитию конкуренции в Республике Коми от 14 декабря 2015 года № 360-р (с изменениями на 17 июля 2018 года).
22. О внесении изменений в распоряжение Главы Республики Коми от 30.12.2016 № 433-р «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») по содействию развитию конкуренции в Республике Коми».
23. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации 1 декабря 2016 года.
24. Постановление Правительства РФ от 27. 10.2016 №1096 «Об утверждении перечня общественно полезных услуг и критериев оценки качества их оказания».
25. Бычков Д. Конкуренция в социальной сфере: на чьей стороне государство // Государственные услуги: планирование, учет, налоги. 2012. № 6.
26. ФГБНУ «Институт коррекционной педагогики Российской академии образования». URL: ikr-gao.ru (дата обращения: 12.04.2021).

УДК 339

А. М. Федченко

Кубанский государственный университет, Краснодар, e-mail: nestezzy@mail.ru

МЕСТО МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: международные корпорации, инновации, инновационное развитие, инновационная деятельность.

В рамках данной научно-исследовательской работы осуществляется раскрытие степени влияния международных корпораций на инновационную деятельность и инновационную активность мирового экономического пространства. Выделены и проанализированы количественные показатели инвестиционной активности в сфере инновационной деятельности ведущих стран мира. Выделены и проанализированы количественные показатели инвестиционной активности в сфере инновационной деятельности ведущих международных корпораций. Осуществлена сравнительная характеристика долевого участия топ-12 международных корпораций в совокупном объеме инвестиций в инновации топ-12 стран мира. Проанализированы закономерности и зависимости в данном аспекте. Осуществлен анализ деятельности международных корпораций в контексте развития экономики инноваций принимающих стран. Осуществлены конечные выводы относительно степени и форм влияния международных корпораций на развитие инновационной активности и инновационной деятельности в принимающих странах.

A. M. Fedchenko

Kuban State University, Krasnodar, e-mail: nestezzy@mail.ru

THE PLACE OF INTERNATIONAL CORPORATIONS IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY

Keywords: international corporations, innovation, innovative development, innovative activity.

Within the framework of this research work, the degree of influence of international corporations on the innovative activity and innovative activity of the global economic space is being revealed. The quantitative indicators of investment activity in the field of innovation activities of the leading countries of the world are highlighted and analyzed. The quantitative indicators of investment activity in the field of innovation activities of leading international corporations are highlighted and analyzed. A comparative characteristic of the share participation of the top 12 international corporations in the total volume of investments in innovations of the top 12 countries of the world is carried out. Regularities and dependencies in this aspect are analyzed. The analysis of the activities of international corporations in the context of the development of the economy of innovation in host countries is carried out. The final conclusions regarding the degree and forms of influence of international corporations on the development of innovative activity and innovative activity in the host countries have been carried out.

Современная мировая экономика характеризуется появлением глобальной модели экономического развития. Сегодня значение инновационной деятельности продолжает расти, оказывая влияние на конкурентоспособность как отдельных предприятий, так и всей национальной экономики [2; 6]. С другой стороны, нововведения не только способствуют экономическому развитию, но также предлагают решение многих социальных проблем, таких как охрана окружающей среды, здравоохранение, улучшение уровня и качества жизни человека и т.д. [1; 7-8].

Цель исследования заключается в выявлении закономерностей в сфере влияния международных корпораций на инноваци-

онное развитие мирового экономического пространства в целом и инновационный сектор принимающих стран в частности.

Материал и методы исследования

Информационной базой данного научного исследования выступили исследовательские труды современных ученых экономистов.

В основе научной работы лежит метод теоретического анализа исследований современных авторов относительно особенностей в сфере влияния международных корпораций на инновационное развитие.

Использован системный подход относительно анализа факторов влияния международных корпораций на инновационное

развитие мирового экономического пространства в целом и инновационный сектор принимающих стран в частности.

Результаты исследования и их обсуждение

В условиях глобализации интернационализация инновационной деятельности привлекает большое внимание, подчеркивая важность транснациональных корпораций (которые размещают исследовательские центры в разных странах и инвестируют в исследования и разработки (НИОКР) в создании и распространении инноваций. Различные формы интернационализации влияют на технологический и инновационный потенциал стран, производя синергетический эффект от научных исследований для генерации новых знаний [3].

Учитывая постепенное истощение природных ресурсов, становится все более необходимым интенсифицировать использование существующего запаса знаний. Это особенно верно в отношении научных и технологических знаний, которые могут повысить эффективность производства [4].

Следует понимать, что в современных условиях развития мировой экономики наиболее значимое влияние на развитие сектора инноваций оказывают частные компании и корпорации, которые специализируются на инновационном развитии и создании инновационных продуктов и процессов, а также транснациональные корпорации, активно

внедряющие инновации в процессы операционной и финансовой деятельности.

С целью раскрытия роли международных корпораций в развитии инновационной деятельности в структуре развития мировой экономики осуществим раскрытие топ-12 стран по объемам инвестиций в инновации и топ-12 международных корпораций по объемам инвестиций в инновации по итогам 2019 года.

Для чего воспользуемся нижеприведенной таблицей (таблица 1), в которой наглядным образом отображена данные показатели.

Как можно увидеть из вышеприведенной таблицы, наиболее емкие инвестиции в инновации в 2019 году осуществляли страны с развитой экономикой, а также КНР, РФ и Турция, что во многом объясняет данную зависимость от высокого уровня экономик данных государств, что генерирует способность перенаправлять значительные объемы финансовых потоков на финансирование инновационной деятельности.

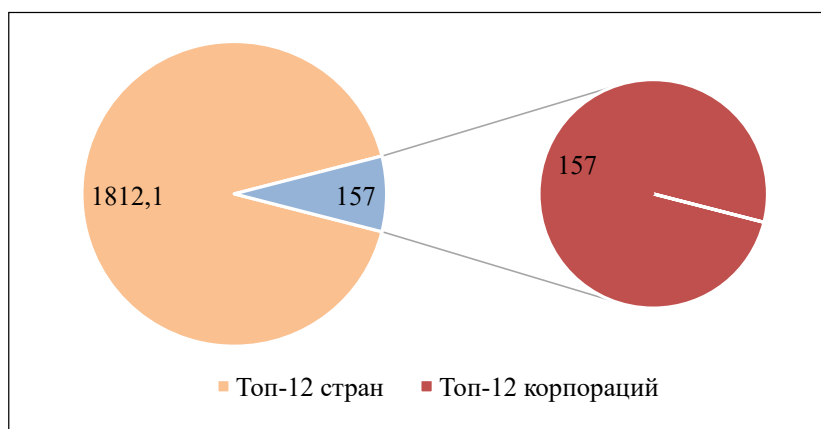
Стоит отметить, что объем инвестиций в инновации Китая и США превышает объем инвестиций в инновации прочих государств, входящих в топ-12 стран по объемам инвестиций в инновации.

В то же время необходимо указать, что наиболее емкие инвестиции в инновации в 2019 году осуществляли международные корпорации представляющие страны с развитой экономикой (США, ЕС, Япония, Южная Корея).

Таблица 1

Топ-12 стран по объемам инвестиций в инновации и топ-12 международных корпораций по объемам инвестиций в инновации (млрд долларов США) в 2019 году [10, 11]

№ п/п	Страна	Объем инвестиций в инновации (млрд долларов США)	Международная корпорация	Объем инвестиций в инновации (млрд долларов США)
1	США	612,7	Amazon	22,6
2	КНР	512,8	Alphabet	16,2
3	Япония	172,6	Volkswagen	15,8
4	Германия	131,9	Samsung	15,3
5	Корея	100,0	Intel	13,1
6	Франция	63,7	Microsoft	12,3
7	Великобритания	51,7	Apple	11,6
8	Тайвань	42,9	Roche	10,8
9	РФ	38,5	Jonson	10,6
10	Италия	33,8	Merck	10,2
11	Канада	26,7	Toyota	10
12	Турция	24,8	Novartis	8,5



Топ-12 стран по объёмам инвестиций в инновации и топ-12 международных корпораций по объёмам инвестиций в инновации (млрд долларов США) в 2019 году [10, 11]

Данные международные корпорации преимущественно представляют такие отрасли как:

- высокие технологии;
- автомобильная промышленность;
- фармацевтическая промышленность;
- интернет-ритейл.

В рамках предметного раскрытия исследовательской проблематики данной работы, считаем необходимым осуществить сравнительную характеристику доли топ-12 международных корпораций по объёмам инвестиций в инновации в совокупном объеме топ-12 стран по объёмам инвестиций в инновации, с целью выявления зависимости развития мировой инновационной системы от инновационной деятельности международных корпораций.

Для чего воспользуемся нижеприведенной диаграммой (рисунок), на которой наглядным образом отображено сравнение объемов данных показателей.

Как можно увидеть из вышеприведенной диаграммы доля топ-12 международных корпораций по объёмам инвестиций в инновации в совокупном объеме топ-12 стран по объёмам инвестиций в инновации по итогам 2019 года составляла 8,7% или 157 млрд долларов США против 1812,1 млрд долларов США.

Данное соотношение свидетельствует о высокой степени зависимости инновационного развития мировой экономики от инновационной деятельности международных корпораций.

Ко всему прочему прослеживается следующая тенденция:

- для топ-3 доля составляет 4,2%;

- для топ-5 доля составляет 5,4%;
- для топ-7 доля составляет 7,8%.

В рамках предметного анализа степени влияния международных корпораций на инновационное развитие мировой экономики рассмотрим и проанализируем деятельность международных корпораций в контексте развития экономики инноваций принимающей стороны.

Выводы

В целом можно определить, что ключевыми факторами стимулирующего влияния международных корпораций на инновационное развитие мировой экономики в целом и принимающей стороны в частности являются:

- создание инновационных кластеров международными корпорациями на территории принимающей страны;
- трансфер инноваций, высоких технологий и инновационных процессов международными корпорациями на территории принимающей страны;
- привлечение и обучение специалистов принимающей страны международными корпорациями;
- увеличение притока прямых иностранных инвестиций международными корпорациями в инновационное развитие принимающей страны;

Данные факторы во многом формируют качественные инновационные комплексы в принимающих государствах, которые позволили отдельным государствам в значительной степени повысить уровень инновационного развития таких стран как КНР, Индия, Сингапур, Тайвань, Турция, Малайзия и Таиланд.

Таблица 2

Анализ деятельности международных корпораций
в контексте развития экономики инноваций принимающей стороны [5]

Показатели оценки	Детализация	О чем говорит
Специфика деятельности	- распространение своей продукции/услуг; - производство звена/звеньев в глобальной производственной цепи и распространение конечной продукции/услуг; - спецификация производственных звеньев по технологической сложности; - НИОКР (в разных комбинациях с предыдущими вариантами)	Анализ этих показателей показывает оценку глобальными компаниями качества рабочей силы в стране и качество инфраструктуры. Чем выше оценка, тем более специализированное и высокоточное производство находится в данной стране.
Затраты на НИОКР	- доля затрат на НИОКР в местном отделении ТНК от общего объема расходов компании; – доля затрат на НИОКР ТНК от общих затрат на НИОКР по отрасли	Анализ этих показателей показывает, во-первых, реальный потенциал развития собственных НИОКР в стране в данной отрасли, а, во-вторых, степень реализации этого потенциала в самой стране без учёта деятельности ТНК.
Способ осуществления НИОКР	- организация их тем или иным способом на месте; - покупка людей/компаний и вывоз их в материнскую компанию или любая другая релокация	В данном случае можно увидеть, во-первых, оценку ТНК состояния местной инфраструктуры, а во-вторых (и это главное), их оценку перспектив развития наукоёмкой экономики в стране.
Специфика занятости	- доля занятых в ТНК от общего числа занятых в отрасли; - доля занятых в НИОКР ТНК от общего числа занятых в отраслевых НИОКР	В каком-то смысле этот показатель суммирует все предыдущие, так как говорит о масштабе деятельности ТНК в данной стране и степени её диверсификации.

В целом следует понимать, что на сегодняшний день инновационное развитие мировой экономики в целом и развивающихся стран в частности во многом зависит от уровня деловой активности международных корпораций на территории данных государств.

Анализ существующих тенденций позволяет определить высокую степень во-

влеченности международных корпораций в процессы инновационного развития ведущих стран мира по уровню объемов ВВП, что генерирует способность перенаправлять значительные объемы финансовых потоков на финансирование инновационной деятельности и является фактором взаимовлиятельности.

Библиографический список

1. Бодиевкова В.С., Кондюкова Е.С. Влияние транснациональных корпораций на мировую экономику // Скиф. 2017. №10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-transnatsionalnyh-korporatsiy-na-mirovuyu-ekonomiku-2> (дата обращения: 06.05.2021).
2. Бубнов В.В., Дубинина Н.М., Николаев С.В. Конкуренция в инновационной экономике // Образование. Наука. Научные кадры. 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentsiya-v-innovatsionno-ekonomike> (дата обращения: 06.05.2021).
3. Долженко Б.И. Информационные технологии и изменения внешней среды ТНК потребительского сектора // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №5-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnye-tehnologii-i-izmeneniya-vneshney-sredy-tnk-potrebitelskogo-sektora> (дата обращения: 06.05.2021).
4. Маруев А.Ю., Евсюков А.А. Транснациональные корпорации в современной системе международных отношений // Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. 2018. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transnatsionalnye-korporatsii-v-sovremennoy-sisteme-mezhdunarodnyh-otnosheniy> (дата обращения: 06.05.2021).
5. Марьясис Д.А. Роль ТНК в развитии экономики инноваций Израиля // КЭ. 2018. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-tnk-v-razvitii-ekonomiki-innovatsiy-izraila> (дата обращения: 06.05.2021).

6. Раджабова П.С. Роль ТНК в развитии мировой экономики // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №4-3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-tnk-v-razvitii-mirovoy-ekonomiki> (дата обращения: 06.05.2021).
7. Тулина Ю.Г., Мохова К.А. Международные корпорации в мировой экономике // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2016. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-korporatsii-v-mirovoy-ekonomike> (дата обращения: 06.05.2021).
8. Чернова В.Ю. Современные инновационные стратегии ТНК и синергетический эффект «технологизации» // Евразийский Союз Ученых. 2016. №1-1 (22). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-innovatsionnye-strategii-tnk-i-sinergeticheskiy-effekt-tehnologizatsii> (дата обращения: 06.05.2021).
9. Шичёва К.В., Торбеева М.А. Транснациональные корпорации и их роль в мировой экономике // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2016. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transnatsionalnye-korporatsii-i-ih-rol-v-mirovoy-ekonomike-1> (дата обращения: 06.05.2021).
10. Gross domestic spending on R&D. URL: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm> (дата обращения: 06.05.2021).
11. Ranking of the 20 companies with the highest spending on research and development. URL: <https://www.statista.com/statistics/265645/ranking-of-the-20-companies-with-the-highest-spending-on-research-and-development/> (дата обращения: 06.05.2021).

УДК 303

Чан Янь

Хэйлунцзянский государственный университет, Харбин,
e-mail: changyan-2000@163.com

В. А. Останин

Российская таможенная академия, Владивостокский филиал, Владивосток,
e-mail: ostaninva@yandex.ru

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ КАК ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ БАЗА ПОЗНАНИЯ ПРОЦЕССОВ НА ПОЛИТИЧЕСКИХ РЫНКАХ

Ключевые слова: международная политическая экономия, политические рынки, экономические и политические противоречия в международных экономических отношениях, формы разрешения международных экономических и политических противоречий.

Статья посвящена углублению понятия новой для российской научной экономической школы научной дисциплины – международная политическая экономия. Рассматриваются объективные и субъективные причины появления научного интереса как российских, так и иностранных ученых к этой относительно новой области научного знания. Рассматриваются проблемы становления, функционирования политических рынков, на которых разрешаются объективные экономические, политические, социальные противоречия между экономическими субъектами. Международная политическая экономия свой предмет исследования переносит на анализ международных экономических рынков в их органической взаимосвязи с политическими рынками. Деятельность субъектов международной экономической политики в данной статье понимается как целенаправленная деятельность суверенных государств, а также международных экономических и политических институтов, которые обладают компетенциями, признанными мировым сообществом. Международная политическая экономия не может абстрагироваться от места политических и экономических агентов, интересы которых могут игнорироваться. Однако при определенных условиях в соответствии с теорией благосостояния акторы экономической политики могут становиться субъектами политических процессов, а, следовательно, оказывать влияние на состояние спроса и предложения на международные политические рынки. При этом возникают свой суверенные, но тем не менее, частные интересы соотносительно с интересами всего международного экономического и политического сообщества суверенных государств.

Zhang Yan

Heilongjiang State University, Harbin, e-mail: changyan-2000@163.com

V. A. Ostanin

Russian Customs Academy, Vladivostok Branch, Vladivostok, e-mail: ostaninva@yandex.ru

INTERNATIONAL POLITICAL ECONOMY AS A THEORETICAL BASIS FOR KNOWING THE PROCESSES IN POLITICAL MARKETS

Keywords: international political economy, political markets, economic and political contradictions in international economic relations, forms of resolving international economic and political contradictions.

The article is devoted to deepening the concept of a new scientific discipline for the Russian scientific economic school – international political economy. The objective and subjective reasons for the emergence of scientific interest of both Russian and foreign scientists in this relatively new field of scientific knowledge are considered. The problems of the formation, functioning of political markets, which resolve objective economic, political, social contradictions between economic entities. International political economy transfers its subject of research to the analysis of international economic markets from an organic relationship with political markets. The activity of the subjects of international economic policy in this article is understood as the purposeful activity of sovereign states, as well as international economic and political institutions that have competencies recognized by the world community. International political economy cannot abstract from the place of political and economic agents, whose interests can be ignored. However, under certain conditions, in accordance with the theory of welfare, the actors of economic policy can become subjects of political processes, and, consequently, influence the state of supply and demand on international political markets. This gives rise to its own sovereign, but nevertheless, private interests in relation to the interests of the entire international economic and political community of sovereign states.

Введение

Объектом изучения международной политической экономии являются международные экономические отношения, находящиеся во взаимосвязи с отношениями, которые складываются по этому поводу на политических рынках. И если экономические отношения раскрывают сущность противоречивых взаимосвязей на международных экономических рынках, то политические отношения отражают скорее процессы оформления последних в воле институтов, опираясь при этом на внеэкономическое поощрение и вменение своих устремлений, вождельний в итоговые процессы распределения богатства и его присвоения. Международная политическая экономия, изучая международные экономические рынки, внимает в свой мегаэкономический анализ состояние и процессы, происходящие на политических рынках. Более того, политические рынки становятся регуляторами различных сфер экономики и политики, не выбрасывая за границы своего предмета проблемы национального суверенитета и национальной безопасности. В данной статье под экономической политикой понимается целенаправленная деятельность субъектов, включая правительства суверенных государств, международных экономических, политических институтов, обладающих компетенциями по разработке и принятию стратегических решений и воплощении их в действительность как внутри самих политических институтов, так и вненациональных сферах.

Состояние научной проблемы

Как отмечает А.А. Афонцев, формирование международного политического рынка в теории международной политической экономии должно рассматриваться в русле нормативного анализа экономической политики через призму теории благосостояния, игнорируя при этом интересы политических агентов. Однако слабость данного подхода усматривается в том, что акторы теории благосостояния сами могут становиться субъектами политических процессов, у которых неизбежно появляются свои, обособленные от общих, частные интересы. Это положение вытекает из взаимоотношений и интерпретаций «субъективных» и «объективных» интересов [1].

На политических рынках по аналогии с рынками благ также мы можем обнару-

жить акторов, формирующих спрос на политические решения, политические институты, в том числе в сфере международных экономических отношениях, которые призваны удовлетворять те или иные слои в национальных государствах.

Метод исследования

Со стороны предложения выступают субъекты политических новаций, эти субъекты наделены властными полномочиями в законотворчестве. Как отмечают некоторые авторы, это политический рынок также может находиться в состоянии как эффективного, так и неэффективного равновесия. Посложнее качество позволяет трактовать это состояние как «ловушку политического института» [2]. Наделенные властью и компетенциями, которые даны потенциалом международного частного права, например, эти политики могут не выражать, игнорировать требований политического рынка, преследуя тем самым свой частные интересы. В результате экономическая политика, воплощаясь посредством правоустанавливающих документов, по своей сути становится частной межгосударственной политикой [3]. Это придает особую специфику в понимании теоретической базы такой научной дисциплины, как международная политическая экономия.

И хотя сама научная дисциплина Международная политическая экономия является относительно новой для российской действительности, тем не менее определенные достижения были сделаны. Здесь достаточно подчеркнуть вклад таких ученых, как С.А. Афонцев [1;4;5], Г.А. Дробот [6].

Из иностранных ученых следует отметить важный вклад в развитие предмета теории Международной политической экономии таких ученых, как: Bhagwait J. [7], Cline W. [8], Cooper R. [9], Dixit A., Norman V. [10] и др.

Так, в работе Bhagwait J. (1991) [7] была рассмотрена проблема системных рисков, которые генерируются в мировой торговле. Актуальность выводов, которые были получены конце XX столетия весьма наглядно проявились в настоящее время в период введения санкций. Однако санкции, которые накладываются в мировой торговле на другие государства, есть объект исследования уже иной сферы, а именно, политических рынков и их состояния. Это обстоятельство

объективно порождало уже не отдельные, а системные риски. Cline W., анализирует суть и последствия реализуемой США торговой политики в восьмидесятые годы [8].

Наиболее в категоричной форме связь между торговой политикой и внешней политикой государств на примере взаимосвязи торговых преференций и ограничений, а также деятельностью государства, когда последнее реализует свою внешнюю политику можно обнаружить в статье Cooper, Richard N. «Trade Policy Is Foreign Policy» [9].

Если речь вести уже о взглядах, которые получили своё системное выражение, то в данном отношении наибольший интерес представляет труд Dixit A., и Norman V. «Theory of International Trade». Теория торговли в работе объясняет торговое равновесие, которое является общим, а не частичным равновесием. И государство, реализуя свою торговую политику, может допускать некоторые ошибки и недоразумения. И хотя авторы в работе не говорят о политических рынках, тем не менее из контекста эта взаимосвязь просматривается вполне однозначно [10].

Однако раскрыть причинную связь той или иной торговой политики и состояния политических рынков можно только тогда, когда сами политические рынки станут рассматриваться в единстве с торговой, миграционной, инвестиционной, валютно-кредитной политикой. Но в этом случае необходимо в сам предмет исследования вводить уже не столько акторов, сколько субъектов политических отношений, не впадая при этом в политологию. В исследованиях, которые посвящены состоянию рынка, необходимо включать в предмет сам процесс распределения власти, используя при этом как легитимные, так и нелегитимные с позиций международного торгового, финансового, таможенного и иного вида права, что составляет объект международной политической экономии.

В результате можно обнаружить за каждым процессом, политическим решением следы как соперничества, так и согласования интересов экономических и политических субъектов. Торг, экономические сделки, прикрытые политическими сделками есть естественная среда существования предмета международной политической экономии. Инструментами в реализации

и воплощении экономической, налоговой, таможенной, миграционной и т.д. политики являются как экономические, политические институты, а также инструменты «грубой силы, например, применение или угроза применения вооружённых сил или нелегальных вооружённых формирований. В конечном счете, результат подобного соперничества может лежать в применении грубой силы в контроле над территориями, мировыми грузопотоками.

Анализ инструментов исследования научной проблемы

Особенность современного состояния развития международных экономических, политических отношений видится в том, что уже начиная с 70-х годов в мезоэкономический анализ следует вводить влияние фактора экономической силы, мощь экономического потенциала – мировые запасы энергоресурсов, находящихся на территориях национальных государств, и их доступность для остального мира. Начало 21 века привнесло в мегаэкономический анализ дополнительно учет фактора политических новаций, которые ранее не принимались во внимание, по крайней мере, им не придавалось такого значения, например, политика экономических санкций на результаты политических решений других стран. Достаточным для доказательства примером может стать наложение санкций на Россию в результате воссоединения Крыма с Россией на основе народного референдума в 2014 году.

Так, ближневосточные страны, входящие в ОПЕК, открыто впервые в 1973 году использовали потенциал «нефтяного оружия» в отношении стран западной коалиции. Следующим примером можно привести позицию Ирана, который противостоит странам Запада, настаивающих на сворачивании ядерной программы.

В этом отношении можно утверждать, что формируется формальный и неформальный центры в архитектонике международных отношений, однако следует принимать в качестве очевидного положения, что эти центры реализуют политические и экономические интересы Запада, в частности, Группа семи (G7).

Особенностью этой международной организации является то, что она не скреплена каким-то международным договором,

не имеет устава, официально закреплённого органа управления в форме секретариата. И хотя её решения не обладают обязательной для всех участников силой, тем не менее страны, входящие в эту неформальную структуру, проводят скоординированную политику как по отношению к собственным членам G7, так и по отношению к остальным членам мирового экономического сообщества.

Дополнительными факторами, которые формируют новое качество международных экономических и политических отношений и одновременно модифицируя объект и сам предмет научной дисциплины «Международная политическая экономия», – это выход на мировую экономическую и политическую арену новых государств. И если ранее эти государства можно было отнести к государствам акторам, то в последнее время они всё в большей мере занимают нишу государств субъектов. Последние, т.е. государства субъекты мировой политики отличаются от государств акторов по тому признаку, что государства субъекты стали обладать необходимым экономическим, политическим, военным потенциалом, а также руководство этих государств обладает политической волей и могут её реализовать в системе властных отношений соперничества и противоборства интересов.

Произошла деформация в постановке приоритетных целей государств на международной арене, что прежде не проявлялось так выпукло. Обострилась экономическое, политическое, идеологическое и военное противостояние между государствами за более выгодное вложение капитала, приобретению доминирования над мировыми грузопотоками и мировым транспортными артериями, которое способны обеспечивать в том числе и энергетическую безопасность стран. В результате можно наблюдать подрыв в некоторых странах качеств национальной безопасности, потере национального суверенитета, а также стран-должников, которые уже не могут в обозримом будущем погасить свои долги перед такими странами-кредиторами, и мировыми финансово-кредитными институтами.

Специфика современных международных отношений и одновременно теоретической проблемой международной политической экономии является то, то предметом международных сделок становятся

территории. Последние представляют уже не столько как жизненное пространство, а как возможность доступа к природным ресурсам и их эксплуатации, игнорируя при этом жизненные интересы народов, которые проживают на этих территориях. Речь идет и потере суверенитета над этими территориями. В результате подобных экономических и политических сделок на политических и экономических рынках страны теряют свою суверенность, т.е. утрачивают, либо существенно ограничивают свой государственный суверенитет.

Если прежде эти противоречия разрешались в результате применения вооруженных сил, вооруженных конфликтов, что позволяло словами Бисмарка говорить о «кошмаре коалиций», то современная специфика формирования международных политических отношений начинает предопределяться формированием глобального экономического и политического пространства. Процесс глобализации перегруппирует все экономическое сообщество, выделяя крупные мировые центры экономического и политического влияния.

Проблема международной политической экономии в сделках, объектом которых становятся права на использование, присвоение (отчуждение) территорий, является цена, а именно, что лежит в основе этой цены? Другими словами, на основе каких пропорций происходит обмен, передача прав?

Представляется, что в основе этих пропорций сделок на экономических рынках лежит мощь экономических субъектов. Последняя раскрывается в мощи экономической, мощи политической, военной, наконец, в потенциале «мягкой силы», которыми обладает каждый субъект международных сделок. И чем относительно меньше качественных и количественных факторов, которые определяют пропорции обмена, тем больше вероятность того, что более слабая сторона будет полагать себя в качестве стороны, чьи интересы были несправедливо по её оценкам нарушены.

Данную тенденцию мы можем легко обнаружить в истории мировой экономики. Как отмечает Г.А. Дробот, например, «Англия явилась инициатором принципиально новой «нетерриториальной международной политики» (Р. Роузкранц). До этого если какое-то государство становилось сильнее других, оно стремилось к военно-терри-

ториальному преимуществу. Англия видела свою выгоду в другом -экономической специализации и торговле. До 1840-х гг. ничего подобного в международных отношениях не было. Однако усиление роли экономической составляющей мировой политики было в XIX веке лишь эпизодом, а не тенденцией. Конец системы свободной торговли обозначился в последние годы века, но окончательно она рухнула с началом Первой мировой войны. *После нее и вплоть до конца Второй мировой войны в мире доминировала военно-политическая система координат» (Выделено нами – Ч.Я. В.О.) [6].*

Соглашаясь с выводами Г.А. Дробот в первой части цитируемого нами тезиса, нельзя не отметить и того факта, который легко обнаруживается в настоящее время. Военно-политическая система координат продолжает доминировать.

При этом в международном политэкономическом анализе не следует исключать и такой деформирующий мировые рынки фактор, как например, харизма первых руководителей государств, которые способны оказывать доминирующее влияние на мировые рынки. Материальная выгода, которая выступает стимулом в рыночных экономиках в микроэкономическом анализе, уже не выступает в качестве доминирующего фактора тогда, когда речь идет о переделе мира вообще. Страх и голод, перспектива лишения материальных ценностей не всегда доминировали в выборе мотивов поведения национальной элиты. Даже в настоящее время предприниматели ориентированы на получение дохода. Однако их роль уже не становится столь существенной. Чтобы убедиться в этом положении, достаточно проанализировать отношение руководства Китая и крупному бизнесу. Полагаем, что в Китае в процессе построения социализма с китайской спецификой бизнес продолжает оставаться скорее островками в океане доминирования общенациональных интересов. В результате можно сделать вывод о том, что что мотив прибыли, мотив денег, ориентация исключительно на доход, стремление к наживе следует рассматривать не более как момент в длительной истории развития человеческой цивилизации» [11].

Это положение дает основание рассматривать как объект, так и предмет научной дисциплины «Международная политиче-

ская экономия» не с позиции *sub specie aeternitatis*, а позиции *sub specie temporis*. Дополнительно здесь следует принимать во внимание то фундаментальное положение, что целеполагание доминирующих на мировых товарных рынках государства, обладающие мощным политическим весом, мощными вооруженными силами, развитыми информационными технологиями формируют общую детерминанту развития человеческой цивилизации, определяют вектор и ориентиры экономического, политического, информационного развития общества, оставаясь одновременно формой выражения уже более сущностного и вневременного, т.е. субстанционального [11].

Этой сущностью в раскрытие природы современных международных отношений становится воля доминирующих на мировых рынках государств. Международная политическая экономия уже не может абстрагироваться от этих феноменов. Работы последних лет позволяют трактовать волю доминирующих государств как социальное явление, базирующееся на глубоких онтологических основаниях. Воля руководства таких государств как Китай, США способны переформатировать всю рыночную, а одновременно и политическую архитектуру. Здесь уже воля приобретает модифицированные формы как воля к власти.

Эта мировая воля модифицирует себя как «воля к власти», понимаемая одновременно как «воля к жизни», реализуемая о достигаемая своих целей раньше у тех, кто в большей мере обладает этой мощью, раскрывающейся как объективном состоянии производительных сил, так и в субъективном потенциале руководителей государств. Таким образом мировая воля уже не предстает как «темное начало» у Артура Шопенгауэра. Более того, она есть источник всего сущего, в том числе познания природы и потенциала такой научной дисциплины, как Международная политическая экономия.

Следовательно, сложно, если только невозможно, понять суть процессов, которые мы можем обнаружить на товарных и политических рынках. Мировая воля без привлечения инструментария разума будет всегда оставаться своего рода кантовской «вещь-в-себе». Происходящие на товарных и политических рынках скорее будут являться нам не более как представления, лишённые в содержании смысла.

Глобальные игроки, которые доминируют на современных товарных и политических рынках, формируют сам объект изучения международной политической экономики. Этот мир, как например, формирование Сообщества единой судьбы человечества», построение модели социализма с китайской спецификой, затрагивает уже практически все человечество. Однако, как нам представляется, это скорее еще есть модель творения «темных» сил общественной природы, если остальной мир, который волей-неволей сопряжен с реализацией таких глобальных проектов, как «Один пояс – Один путь» не до конца осознает, как плюсы, так и минусы этих проектов. Здесь важно отметить то, что мировая воля, как «темное начало» начинает доминировать в принятии решений на экономических и политических рынках. Однако будучи познанной разумом мировая воля доминирующих государств будучи познанной уже переходит в своё отрицание, превращаясь в разумную экономическую, военную, таможенную, демографическую инвестиционную и иную политику. Власть международных экономических, политических, военных отношениях есть проявление воли в мировой торговле, сознании институтов воспроизводства угроз применения насилия. Эти процессы формируют механизмы подчинения, подавления воли других членов мирового сообщества, а, следовательно, создают более выгодные условия реализации процессов присвоения, распоряжения, потребления продуктов, присвоенных в результате несправедливого, неэквивалентного обмена. Следовательно, мировая воля, власть в международных экономических отношениях впамята в отношения собственности, в результате собственность может быть отражена более адекватно как некоторая целостность, или тотальность. Тем самым отношения присвоения, распоряжения богатством внутри мирового сообщества становится материальной основой для других ветвей власти, например, политической.

В результате диалектика отношений экономики и политики уже не становятся такими простыми, как это следует из работ классиков. Экономика может быть представлена как некоторый базис, но одновре-

менно, по теории В.И. Ленина, политика не может не иметь первенства над экономикой. Здесь мы получили два противоречивых суждения, в истинности обеих есть основания сомневаться. Причина нам видится в ошибке методологического подхода к рассмотрению проблемы с позиций механического детерминизма. Принцип целостности в познании, которому авторы следуют в данной статье, позволяет перейти от упрощенного понимания данной проблемы взаимоотношений к диалектическому детерминизму. Здесь каждое суждение отражает лишь момент истины, эти суждения отражают процесс диалектического проникновения каждой стороны в свою противоположность. Потому механический детерминизм здесь неуместен. Эти объективные, или предметные, по Ф.Ф. Ваккереву, противоречия, также должны стать объектом изучения научной дисциплины Международная политическая экономия.

Воплощая в практику политику построения общества среднего достатка, Китай, например, вынужден притягивать в промышленный оборот ресурсы, которые уже для самого Китая становятся недостаточными. Эти ресурсы воплощены в объектах природы творящей и производящей (*natura natarans*), а также природы творимой или производимой (*natura natarata*). И если первые можно отнести к «даровым силам» природы, то вторые доступны уже в силу самой научно-производственной деятельности человека. Но когда достижение, достигнутые предшествующими поколениями, начинают трансформироваться из ресурсов в факторы воспроизводства, то они для последующих поколений также становятся (*natura natarans*), что делает из по сути теми же «даровыми салами» но уже общественного развития и научно-технического прогресса.

Из этого становится понятным тот накал соперничества между передовыми в техническом и научном отношении стран. Следовательно, международная политическая экономия должна ввести свой объект изучения состояние процесса присвоения достижений науки, техники и технологий, а также формирование и усвоения институтов развития на международных товарных и политических рынках.

Библиографический список

1. Афонцев С.А. Политические рынки и экономическая политика. 2-е изд. М.: ЛЕНАРД, 2015. 352 с.
2. Останин В.А. Экспансионистская политика Китая на газовых рынках Центральной Азии: политологический аспект // Финансовая экономика. 2020. № 9.
3. Останин В.А. Общая и частная экономическая политика государства: проблемы взаимоотношения и взаимообусловленности // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2013. № 4(65).
4. Афонцев С.А. Проблема глобального управления мирохозяйственной системой: теоретические аспекты // Мировая экономика и международные отношения. 2001. №5.
5. Афонцев С.А. Экономическая политика в современном мире: «глобальное управление» или глобальный политический рынок // Мировая политика и международные отношения на пороге третьего тысячелетия / под ред. М.М. Лебедевой. М., 2000.
6. Дробот Г.А. Особенности взаимосвязи политики и экономики в глобализирующихся международных отношениях (политологический анализ): дис. ... д-ра полит наук: 23.00.04. М.: МГУ, 2006. 212 с.
7. Bhagwait J. The World Trade System at Risk. Princeton, 1991. 452 p.
8. Cline W. Trade Policy in 1980s. Washington, 1983. 385 p.
9. Cooper R. Trade Policy Is Foreign Policy // Foreign Policy. № 9 (Winter 1972-1973). P 845-854.
10. Dixit A., Norman V. Theory of International Trade. New York, 1980. 564 p.
11. Останин В.А. Философия присвоения: монография. Владивосток: Изд-во ВФ РТА, 2012. 368 с.

УДК 343.9

А. В. Караваева

ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)», Москва, e-mail: karlova_av@bmstu.ru

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Ключевые слова: технические средства, предупреждение преступности, криминология, правоохранительная деятельность, профилактика преступлений.

Статья посвящена исследованию вопросов применения современных технических средств в правоохранительной деятельности и предупреждении преступлений. Использование технологий в правоохранительной деятельности и предупреждении преступлений стремительно развивается, рассмотрено применение дронов и биометрии, а также специальных технических средств для предупреждения преступлений. Рассмотрено несколько значимых примеров применения профилактических мероприятий технического характера в современной криминологии: использование дронов/квадрокоптеров/беспилотных летательных аппаратов; применение метода 3D-моделирования; использование технологий VR (систем виртуальной реальности); применение машинного обучения для отслеживания публичных постов с социально опасным контентом в социальных сетях; использование технологии распознавания лиц. На современном этапе общественного развития научно-технический прогресс оказывает влияние на все сферы человеческой деятельности. А также и на криминологию, куда интегрируются новые достижения развивающихся техники и науки. Правоохранительные органы всегда первыми применяли технологии. Все это помогает сохранять безопасность всех членов общества и всего общества в целом.

A. V. Karavaeva

Bauman Moscow State Technical University, Moscow, e-mail: karlova_av@bmstu.ru

SOME ISSUES OF USING MODERN TECHNOLOGIES IN LAW ENFORCEMENT AND CRIME PREVENTION

Keywords: technical means, crime prevention, criminology, law enforcement, prevention.

The article is devoted to the study of the issues of the use of modern technical means in law enforcement and crime prevention. The use of technology in law enforcement and crime prevention is rapidly developing, the use of drones and biometrics, as well as special technical means for crime prevention, is considered. Several significant examples of the use of preventive measures of a technical nature in modern criminology are considered: the use of drones / quadrocopters / unmanned aerial vehicles; application of the 3D modeling method; use of VR technologies (virtual reality systems); using machine learning to track public posts with socially dangerous content on social networks; use of face recognition technology. At the present stage of social development, scientific and technological progress affects all spheres of human activity. And also on criminology, where new achievements of developing technology and science are being integrated. Law enforcement has always been the first to apply technology. All this helps to maintain the safety of all members of society and society as a whole.

Введение

На сегодняшний день в обществе сложилась ситуация, требующая интенсификации борьбы с преступностью и изменения самого качества этой борьбы. Для успешно-

го решения этой задачи необходимо определенное научное обеспечение, состоящее в комплексном исследовании современного состояния преступности в России, социальных, социально-психологических, экономи-

ческих и правовых факторов, способствующих ее росту, происшедших за последнее десятилетие изменений в моральной ориентации и уровне правосознания россиян. Подобное исследование должно включать в себя различные уровни анализа, от криминологического и конкретно-социологического до социально-философского.

Важнейшей из методологических новаций XX века стало появление системного подхода к исследованию социальных явлений. Одну из его отличительных особенностей составляет относительная адекватность уровню сложности и неопределенности социальных процессов, в силу чего эвристические возможности этого метода очень высоки. Нам представляется, что исследование проблем преступности на основе системного метода является насущной задачей наших дней, поскольку именно системный подход позволяет учесть фактор неопределенности саморазвития рассматриваемого явления и «системным кризисам могут быть противопоставлены лишь системная методология и системные методы борьбы с ними» [1, с. 4].

Развиваясь в рамках предмета криминологии, знания о предупреждении преступлений в настоящее время переросли во вполне сложившуюся теорию, отражающую закономерности этого вида общественно полезной деятельности.

Предупреждение (профилактика) преступлений в широком понимании есть криминологическая категория, обозначающая исторически сложившуюся систему преодоления объективных и субъективных предпосылок этих негативных явлений, реализуемого путем целенаправленной деятельности всех институтов общества по устранению, уменьшению и нейтрализации факторов, детерминирующих существование преступности и совершение преступлений.

Целью предупреждения преступлений, как и целью борьбы с преступностью, является противодействие криминальным процессам в обществе, обеспечение сдерживания, сокращение преступности и темпов ее роста, защита личности, общества и государства от преступных посягательств.

Цель исследования – изучение практических аспектов применения мер технического характера при предупреждении преступлений, таких как использование дронов/квадрокоптеров/беспилотных летательных аппаратов; применение мето-

да 3D-моделирования; использование технологий VR (систем виртуальной реальности); применение машинного обучения для отслеживания публичных постов с социально опасным контентом в социальных сетях; использование технологии распознавания лиц.

Материал и методы исследования

Методологическую основу исследования составили источники, содержащие особенности применения профилактических мер технического характера в современной правоохранительной деятельности. В процессе исследования применялись следующие методы – анализ, синтез, дедукция, сравнение.

Результаты исследования и их обсуждение

Сложность предупреждения преступлений определяет многообразие видов этой деятельности, которые выделяются в зависимости от различных оснований. Так, по характеру (опосредованному или непосредственному) предупреждения преступлений выделены его общесоциальный и специально-криминологический виды.

Общесоциальное предупреждение преступлений характеризуется тем, что составляющие его меры являются необходимым элементом социально-экономической деятельности, устранения недостатков в политической, социальной, нравственно-психологической и духовной сферах общества. Они, как правило, связаны с улучшением материального благосостояния граждан, условий их труда и отдыха, укреплением дисциплины и организованности, а также с другими позитивными изменениями в обществе. Направленные на решение указанных задач, эти меры попутно устраняют негативные процессы и явления, выполняя при этом опосредованно функцию предупреждения преступлений.

Следует признать, что в настоящее время общесоциальный уровень в значительной мере ослаблен из-за наличия различных социально-экономических негативных процессов, осложняющих жизнеобеспеченность членов нашего общества.

Специально-криминологическое предупреждение преступлений характеризуется совокупностью мер, специально направленных на устранение причин преступности или конкретных преступных проявлений.

Масштаб их применения, как правило, намного меньше, чем у общесоциальных мер, хотя в некоторых случаях он приобретает значительные размеры и охватывает, например, целые отрасли народного хозяйства или распространяется на отдельные категории лиц (несовершеннолетних преступников, рецидивистов и т.д.). Объектами такого предупреждения являются как преступность в целом, так и ее виды, а также отдельные преступления [2, с. 12].

Анализ современной действительности показывает, что в ней происходят глубокие изменения. Претерпевают изменения нравственные ориентиры, духовные потребности и идеалы. В этих условиях неизбежен поиск новых ориентиров [3, с. 114].

Использование технологий в правоохранительной деятельности и предупреждения преступлений стремительно развивается – от дронов и до биометрии и специальных технических средств – все это помогает сохранять безопасность всех членов общества и всего общества в целом.

Правоохранительные органы всегда первыми применяли технологии. Например, в конце 1990-х годов на дорогах были установлены цифровые камеры для обнаружения нарушений правил дорожного движения, в частности превышения скорости. Совсем недавно были введены камеры для ношения на теле полицейских во многих странах. Ученые из Кембриджского университета выяснили, что полиция, носящая нательные камеры, получила на 93 процента меньше жалоб от населения [4]. Это произошло благодаря камере, увеличивающей ответственность с обеих сторон. Это пример того, как технологии могут иметь значение в современной полиции.

Однако, как современные технологии влияют на правоохранительные органы, так и на преступное сообщество. В эпоху цифровых технологий преступность меняется. Полиция должна заниматься новыми и возникающими киберпреступлениями, набирающими популярность, продолжая заниматься такими преступлениями, как беспорядки, кражи и т.д.

Рассмотрим несколько значимых примеров применения профилактических мероприятий технического характера в современной криминологии:

1. использование дронов/квадрокоптеров/беспилотных летательных аппаратов;

2. применение метода 3D-моделирования;
3. использование технологий VR (систем виртуальной реальности);

4. применение машинного обучения для отслеживания публичных постов с социально опасным контентом в социальных сетях;

5. использование технологии распознавания лиц.

Начнем исследование с профилактических мероприятий с использованием дронов. Полицейские силы Великобритании уже какое-то время используют беспилотные летательные аппараты в качестве более дешевой альтернативы вертолетам в некоторых ролях. Беспилотные летательные аппараты, оснащенные камерами, оказались настолько успешными в полиции Девона и Корнуолла, что они стали первыми полицейскими подразделениями в Великобритании, которые запустили специализированное подразделение беспилотных летательных аппаратов, работающее круглосуточно и без выходных. Полиция Девона и Корнуолла использует дроны для всего: от поиска пропавших без вести до отслеживания подозреваемых в террористических действиях. Они также используют их для наблюдения за своей береговой линией и лесными массивами, чтобы помочь в борьбе с преступлениями против дикой природы.

В США правоохранительные органы округа Лаример, штат Колорадо, начали использовать дроны для расследования серьезных аварий. Использование дронов при расследовании аварий для получения подробных фотографий позволило быстрее собирать доказательства.

Однако в России, на данный момент, имеется только одно исследование «Профилактика преступлений с помощью технических средств» Наумова Станислава Сергеевича, направленное на предупреждение преступлений именно с помощью технических средств [5]. Хотя диссертационных исследований по предупреждению преступлений насчитывается не мало. Однако исследование Наумова С.С. датируется 2001 годом, за прошедшие 20 лет научно-технический прогресс оказал влияние на все сферы деятельности человека, чем можно обусловить актуальность данного исследования в XXI веке.

В Российской Федерации также используются дроны для осмотра места происшествия. Появляется возможность обзора тер-

ритории с высоты, что позволит следовательно быстрее сориентироваться на местности, точнее составить ее план, определить более эффективный способ поиска доказательств. Таким образом, учитывая способность квадрокоптера вести фото- и видеосъемку, появляется возможность фиксации места происшествия или непосредственно места совершения преступления с высоты. То есть, можно сказать, что появляется новый вид криминалистической фотографии- ориентирующая или обзорная фотосъемка с воздуха [6].

Также квадрокоптер может использоваться, при таких ситуациях, когда доступ к месту происшествия (преступления) следовательно затруднен или опасен для его жизни и здоровья. Например, при расследовании крупных аварий техногенного характера, в случаях производства следственных действий в районах с повышенным радиационным фоном.

При исследовании места поджога речь идет об обширнейших территориях, площадь которых может измеряться в гектарах. Применение квадрокоптера поспособствует определению границ территории, определению очага возгорания, отысканию средств поджога.

Рассмотрим использование метода 3D-моделирования в профилактической деятельности. При осмотре места происшествия активно используются 3D-модели. Можно сказать, что моделирование является одним из методов автоматизации деятельности правоохранительных органов. Так как на данный момент моделирование осуществляется с помощью программных продуктов, которые значительно уменьшают время осмотра, а также повышают наглядность и удобство. Трехмерные реконструкции (3D-моделирование) – это применение набора различных компьютерных средств и методов, направленных на реконструкцию места происшествия или объяснение появления тех или иных следов. Данный вид моделирования использует визуальный подход и предоставляет важные доказательства с использованием интерактивной технологии 3D, также позволяет проводить измерения на 3D-модели места преступления.

Вот несколько примеров применения технологии 3D-моделирования:

- моделирование места происшествия;

- моделирование персонажей и предметов;
- добавление персонажей и предметов на место происшествия;
- симуляция различных версий произошедшего события.

Моделирование места происшествия может помочь, когда оно было зафиксировано в фототаблице и фотографии получились плохого качества, а также расположение некоторых следов не было должным образом зафиксировано. В случае, когда место происшествия кардинально не изменилось, то можно восстановить, например следы крови или аналогично важные следы с точностью до нескольких миллиметров с помощью модели. Так, 3D-модель используется для проецирования и визуализации места происшествия, что значительно быстрее и более понятно для представления доказательств в суде.

Также необходимо уделить внимание аспектам применения технологий виртуальной реальности. На сегодняшний день становится актуальным вопрос также и применения VR технологий (систем виртуальной реальности), для наглядности и интерактивности процесса. Они позволяют смоделировать взаимодействие пользователя с виртуальной средой, путём воздействия на имеющиеся у него органы чувств.

В качестве аппаратного обеспечения используются шлем виртуальной реальности и, до недавнего времени, перчатки виртуальной реальности [7].

В США проводят эксперименты с интеграцией VR технологий в процесс обучения следователей. Так, несмотря на малый бюджет, группа студентов-юристов из Юридического колледжа Университета Далласа, создала виртуальное место преступления. Эксперимент был проведён с помощью подручных материалов, например, следы крови были имитированы кетчупом, а дорогостоящий VR-шлем был заменён на 360-градусную камеру. Технической частью вопроса занималась группа из подразделения по юридическим образовательным технологиям [8].

В настоящее время сформировались предпосылки к применению технологии виртуальной реальности. Существует множество программ при помощи которых создаются компьютерно-графические модели объектов.

Особое внимание заслуживает внимание выставка «Инторполитех-2018», на которой был представлен виртуальный конструктор места происшествия для криминалистов. Программа была разработана в «Сколково» при участии Главного Управления криминалистики Следственного Комитета и, по своей сути, является автоматизированным рабочим местом эксперта-криминалиста. Так, она позволяет создавать информационные слои на картах местности, рисовать планы и схемы происшествий. Каждый объект может быть детально описан и снабжен аудио-, фото- и видеоматериалами с места происшествия. В программе имеется специальная библиотека иллюстрирующего материала. Объект «гильза», к примеру, имеет поля для ввода ее криминалистических признаков описания: тип, калибр, цвет, маркировка, размер донной части, дульца и так далее [9].

Таким образом, применение VR-технологий позволит сократить время на решение экспертных задач и ускорить раскрываемость преступлений, что в целом служит предупреждению преступлений.

Следующий комплекс профилактических мер направлен на применение машинного обучения для отслеживания публичных постов с социально опасным контентом в социальных сетях. В последнее время в средствах массовой информации стало появляться большое количество сообщений о фактах самоубийств среди несовершеннолетних, подстрекаемых информацией из социальных сетей.

На сегодняшний день видео и фотоизображения являются наиболее распространенными средствами психологического запугивания в интернете, а также средствами воздействия на психоэмоциональное состояние ребёнка.

Кибер-запугивание – намеренные оскорбления, угрозы, диффамации и сообщение другим компрометирующих данных с помощью современных средств коммуникации, как правило, в течение продолжительного периода времени. Наиболее известным проявлением кибер-запугивания является распространение клеветы в сети Интернет [10, с. 90]. Суть распространения клеветы заключается в опубликовании и рассылке ложной информации, в предоставлении графических изображений в искаженном или наносящем его репутации

вред, виде, в результате чего у несовершеннолетнего снижается самооценка, появляется чувство стыда, беспомощности, страха и отторжения от общества. Главной целью интернет-травли и запугивания является разрушение социальных отношений жертвы, а также ухудшение её эмоционального состояния. Известно немало случаев совершения самоубийства несовершеннолетними в результате такого преследования [11].

Для конспирации своих сообществ и поддержания постоянных контактов с участниками групп организаторы создавали систему нейтральных хештегов в социальной сети «ВКонтакте». Реализовывалось психологическое манипулятивное воздействие с целью склонения к суициду. Причем как в прямой форме – указанием о необходимости совершить суицид, так и косвенно – в виде скрытого управления сознанием и поведением.

Выявлению таких преступлений и привлечению виновных к ответственности могут способствовать в том числе и педагогические работники. Вместе с тем работа по предупреждению детских суицидов не должна ограничиваться лишь борьбой с лицами, преступным образом провоцирующими совершение суицидов.

Программу для отслеживания негатива в социальных сетях разработали в МГТУ имени Баумана.

В МИЦ «Композиты России» разработано инновационное программное обеспечение, позволяющее отслеживать публичные посты с социально опасным контентом в социальных сетях. Это программа на основе машинного обучения для построения графовых связей на основе неструктурированного текстового массива. Она предназначена для установления связей и первоисточников при анализе социальных сетей и средств массовой информации. С ее помощью можно будет быстро отследить новости, связанные с разжиганием межнациональной розни, травлей студентов и школьников, и так далее.

«В системе уже имеется обученный алгоритм поиска. Если происходит какой-то негативный информационный вброс, система сразу же автоматически находит кластер по ключевым словам, выявляет первоисточник. Включается система трекинга, и далее этот кластер в течение двух недель мониторится на предмет развития ситуации. Про-

грамму также можно будет использовать в различных агентствах, которые связаны с мониторингом информационного пространства», – комментируют разработчики [12]. Программа уже запатентована и должна выйти в оборот в IV квартале 2021 года.

Проанализируем также использование технологии распознавания лиц для предупреждения преступлений.

Так данные, собранные полицией США, из Интернет-вещей (IoT), также могут быть проанализированы, чтобы составить представление о моделях и тенденциях преступности. Применяя прогнозную аналитику и машинное обучение к big data, полиция может определить, где в следующий раз могут произойти насильственные преступления [4]. Технология распознавания лиц имеет огромный потенциал в качестве оружия полиции в борьбе с преступностью. Технология существует некоторое время, но наличие аналитических алгоритмов для обработки изображений в реальном времени делает ее наиболее эффективной.

Эта технология уже дает свои плоды: несколько мужчин были недавно арестованы на матче по регби с использованием программного обеспечения «Automated Face Recognition (AFR)», которое позволило полиции сравнить изображение подозреваемого с 500000 фотографий задержанных, чтобы найти совпадение.

Однако также в январе 2021 года в Москве запустили одну из самых современных систем распознавания лиц в мире, которая охватывает несколько десятков тысяч установленных в городе камер. Но звездный час для системы наступил еще в 2020 году. Чтобы следить за соблюдением карантинных мер, город, по сообщениям мэра Сергея Собянина, развернул систему «умного» контроля. В ней использовались как геоданные смартфонов, так и данные с камер, установленных на подъездах.

Разработчиком новой технологии распознавания лиц в видеопотоке стала российская компания «NtechLab», известная своим мобильным приложением «FindFace». Технология распознавания лиц «NtechLab», как писали некоторые СМИ, могла «положить конец анонимности в обществе». Приложение «FindFace» было запущено в середине 2010-х. Оно помогало по фотографии найти человека в социальной сети «ВКонтакте».

«Наш алгоритм достаточно точный и хорошо работает с перекрытием, – говорил The Bell в конце марта Александр Кабаков, сооснователь NtechLab, разработчика алгоритма распознавания лиц, который использует Москва. – Его [алгоритма] основная задача изначально была определять преступников. Поэтому очки, усы, борода и другие вещи, которые используют для маскировки, она распознает хорошо. Понятное дело, что сейчас люди надевают маски не потому, что они преступники, а потому, что прибегают к разумным мерам защиты. Но алгоритм все равно имеет высокую точность, и камеры, на которых система сейчас установлена, дают большую вероятность, что лицо в маске будет распознано» [13].

Заключение

Были рассмотрены наиболее популярные профилактические меры технического характера предупреждения преступлений. Таким образом, предупреждение преступности как совокупность системных и взаимосвязанных мероприятий включает в себя интегрированную деятельность органов государственной власти и местного самоуправления, органов государственного и муниципального контроля, юридических и физических лиц в рамках их компетенции в целях снижения риска совершения преступлений посредством выявления и устранения факторов, им способствующих (профилактика), недопущения готовящихся преступлений.

Библиографический список

1. Решетников А.Ю., Афанасьева О.Р. Криминология: учебное пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2019. 166 с.
2. Зайналабидов А.С. Преступность в современном российском обществе: опыт системного анализа: автореф. ... дис. филос. наук. Ростов-на-Дону, 2004. 51 с.
3. Криминология: учебник для вузов / под ред. проф. В.Д. Малкова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЗАО «Юстицинформ», 2006. 528 с.
4. How technology is helping in the fight against crime. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.orange-business.com/en/blogs/how-technology-helping-fight-against-crime> (дата обращения: 06.05.2021).

5. Наумов С.С. Профилактика преступлений с помощью технических средств: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08. М., 2001. 195 с.
6. Волкова С.В., Карлова А.В. Криминалистическое исследование информации, полученной из дрон. Программа тринадцатой Всероссийской конференции молодых ученых и специалистов (с международным участием) «Будущее машиностроения России» Москва 22-25 сентября 2020 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://hoster.bmstu.ru/~det/action/БМР-2020-том%202.pdf> (дата обращения: 06.05.2021).
7. Иванова А.В. Технологии виртуальной и дополненной реальности: возможности и препятствия применения // CPPM. 2018. №3 (108). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologii-virtualnoy-i-dopolnennoy-realnosti-vozmozhnosti-i-prepyatstviya-primeneniya> (дата обращения: 06.05.2021).
8. Издательская группа «Закон». [Электронный ресурс]. URL: https://zakon.ru/blog/2019/1/10/ispolzovanie_virtualnoj_realnosti_pro_obuchenii_studentov_opyt_ssha (дата обращения: 06.05.2021).
9. IZ.RU – информационный портал газеты Известия. [Электронный ресурс]. URL: <https://iz.ru/793625/dmitrii-liudmirskii/sozdan-virtualnyi-konstruktor-mesta-proisshestviia-dlia-kriminalistov> (дата обращения: 06.05.2021).
10. Волкова С.В., Карлова А.В. Комплексная оценка цифровой информации при расследовании преступлений, связанных со склонением несовершеннолетних к совершению самоубийства // Современный юрист. 2020. № 3 (32). С. 89-96.
11. Приказ Минкомсвязи России от 10.04.2013 № 81 (ред. от 24.11.2014) «Об утверждении Административного регламента исполнения Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций государственной функции по осуществлению государственного контроля и надзора за соблюдением законодательства Российской Федерации о защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и (или) развитию» (Зарегистрировано в Минюсте России 08.11.2013 № 30348) // «Российская газета». № 258. 15.11.2013.
12. МГТУ им. Н.Э. Баумана: Новости. [Электронный ресурс]. URL: <https://b-m.facebook.com/bmstu1830/photos/a.414052808803232/1660415320833635/?type=3&source=48> (дата обращения: 06.05.2021).
13. Большой брат поднимает забрало. Помогает ли система распознавания лиц ловить участников протестов в Москве. [Электронный ресурс]. URL: <https://thebell.io/bolshoj-brat-podnimaet-zabralo-pomogaet-li-sistema-raspoznavaniya-lits-lovit-uchastnikov-protestov-v-moskve> (дата обращения: 06.05.2021).

УДК 343.57

Д. Л. Никишин

Институт Академии ФСИН России, Рязань

Д. О. Орешкова

Академия ФСИН России, Рязань, e-mail: fuf62@mail.ru

МЕХАНИЗМ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТА ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО СТАТЬЕЙ 229.1 УК РФ

Ключевые слова: объект преступления; контрабанда, наркотические средства; психотропные вещества; прекурсоры.

Статья посвящена актуальным проблемам преступлений против здоровья населения и общественной нравственности. В частности, авторы научной статьи рассматривают механизмы уголовно-правовой оценки объекта состава преступления, предусмотренного статьей 229.1 УК РФ. В статье анализируется статистика преступлений, связанных с оборотом наркотических средств. Авторы статьи приводят и анализируют классификацию объектов преступных деяний, рассматривают видовые объекты преступлений главы 25 УК РФ. Отмечается, что в правоприменительной практике встречаются сложные моменты определения видового и непосредственного объектов преступления, предусмотренного статьей 229.1 УК РФ. В данном случае объект определяется на основе понимания общего смысла борьбы с контрабандой, места этого преступления в системе Особенной части УК РФ, а также анализа указанных в этой статье материальных выражений соответствующих общественных отношений. Авторами делается вывод о том, что к объектам состава преступления, предусмотренного статьей 229.1 УК РФ, относят основной объект (здоровье населения) и дополнительный объект (установленный порядок перемещения через таможенную границу таможенного союза и государственную границу РФ наркотических средств, а также иных средств, перечисленных в статье 229.1 УК РФ).

D. L. Nikishin

Institute of the Academy of Law Management of the Federal Penitentiary Service of Russia, Ryazan

D. O. Oreshkova

Federal Penitentiary Service of Russia, Ryazan, e-mail: fuf62@mail.ru

THE MECHANISM OF THE CRIMINAL LEGAL EVALUATION OF THE OBJECT OF CRIME PROVIDED BY ARTICLE 229.1 OF THE CRIMINAL CODE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: object of the crime; smuggling; narcotic drugs; psychotropic substances; precursors.

The article is devoted to topical problems of crimes against public health and public morality. In particular, the authors of the scientific article consider the mechanisms of the criminal-legal assessment of the object of the corpus delicti provided for in article 229.1 of the Criminal Code of the Russian Federation. The article analyzes the statistics of crimes related to drug trafficking. The authors of the article give and analyze the classification of objects of criminal acts, consider the specific objects of crimes of Chapter 25 of the Criminal Code of the Russian Federation. It is noted that in law enforcement practice there are difficult moments in determining the specific and direct objects of the crime, provided for in Article 229.1 of the Criminal Code of the Russian Federation. In this case, the object is determined on the basis of an understanding of the general meaning of the fight against smuggling, the place of this crime in the system of the Special Part of the Criminal Code of the Russian Federation, as well as an analysis of the material expressions of the relevant social relations indicated in this article. The authors conclude that the main object (public health) and an additional object (the established procedure for moving drugs across the customs border of the customs union and the state border of the Russian Federation, as well as other drugs listed in article 229.1 of the Criminal Code of the Russian Federation).

На сегодняшний день все большую актуальность приобретают проблемы, которые связаны с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ.

Вовлечение граждан в незаконный оборот наркотиков создает значительную угрозу здоровью населения, подрывает демографический потенциал, оказывает негативное

воздействие на правопорядок и общественную нравственность. Отметим, что в настоящее время в качестве основных потребителей наркотических веществ выступает молодое поколение. Следует признать, что наркотизация населения нашей страны является угрозой национального масштаба [1].

Обратим внимание на тот факт, что в 2020 году из-за пандемии коронавирусной инфекции пострадали все основные сферы общества, в том числе и экономика. Однако торговцам наркотических средств данная ситуация позволила во много раз увеличить объемы реализуемых наркотических средств. Общее психическое состояние населения, «разболтанность» подростков и молодежи из-за дистанционного обучения, сокращение рабочих мест и попытки получения доходов путем создания и распространения наркотических веществ – все эти показатели привели к значительному увеличению оборота наркотических средств как в России, так и во всём мире. Сравнивая с 2012 годом, мы видим, что за 8-9 лет объем изъятых из оборота наркотиков в России вырос более чем на 3 тонны. Например, в 2020 году он составил 35 600 кг. Для сравнения, это составляет примерно 20% от общемировых данных по изъятию психоактивных веществ.

Примечательно, что профилактическая работа подразделений МВД России приносит результаты. Так, в январе 2021 года на 12,2% меньше уголовно наказуемых деяний совершено лицами в состоянии в состоянии наркотического опьянения [2].

Принято считать, что современное российское законодательство о наркотических средствах, психотропных, иных ядовитых веществах базируется и развивается в соответствии с различными международно-правовыми актами.

Согласно статье 3 Федерального закона «О наркотических средствах и психотропных веществах» от 08.01.1998 № 3-ФЗ, если международными договорами России установлены правила, отличающиеся от положений, содержащихся в названном федеральном законе, то применяются правила международного договора.

Отметим, что право человека, связанное со здоровьем и медициной, относится к числу конституционных прав. В соответствии со ст. 41 Конституции РФ каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь. В этой связи в УК РФ включена

глава 25, которая содержит нормы, устанавливающие ответственность за посягательства на здоровье населения и общественную нравственность. Опасность преступлений данной группы заключается в том, что они посягают на здоровье населения, т.е. на неопределённо большой круг лиц. Также отметим, что рассматриваемые деяния посягают на нравственные основы, которые существуют в обществе и обеспечивают гармоничное развитие личности.

Целью данного исследования является изучение объектов преступного деяния, предусмотренного статьей 229.1 УК РФ. Методологическую основу исследования составляют общенаучные и частно-научные (историко-правовой, статистический) методы познания.

Любое уголовно-наказуемое деяние посягает на определенный объект уголовно-правовой охраны и при этом причиняет ему определенный ущерб (вред). В российской науке уголовного права чаще всего приводят четырехчленную классификацию объектов, которая включает в себя общий, родовой, видовой и непосредственный объекты.

Однако отметим, что в юридической литературе встречаются мнения, что четырехчленная классификация объектов преступления по горизонтали не является полной. В связи с этим предлагают выделить между общим и родовым объектами еще один объект, который возможно определить как сложный.

Сложный объект может включать в себя два и более родовых. Исходя из понимания объекта как общественного отношения, мы можем констатировать то, что содержание сложного объекта образуют группы взаимосвязанных между собой общественных отношений.

Под общим объектом в современном уголовном праве понимают всю совокупность общественных отношений, за посягательства на которые предусмотрена уголовная ответственность. Общий объект – это целое, на отдельную часть которого посягает каждое преступление. Под родовым объектом (часть общего объекта) понимают группу однородных общественных отношений, социально значимых ценностей, интересов, благ, охраняемых УК РФ, на которые посягает однородная группа преступлений. Именно родовой объект положен в основу деления Особенной части УК РФ на разделы.

Существуют различные подходы к определению понятия «видовой объект». Наиболее распространенное определенное определение звучит следующим образом: это часть родового объекта, т.е. объекта вида (подгруппы) очень близких по характеру преступлений. Видовой объект положен в основу деления разделов Особенной части УК РФ на главы.

Непосредственный объект является частью видового объекта. Это та социально значимая ценность, интерес или благо, на которые посягает конкретное преступление и которым в результате его совершения причиняется или может быть причинен вред (ущерб).

Общим объектом контрабанды (ст. 188 УК РФ – утратила юридическую силу), как и любого другого деяния, предусмотренного УК РФ, являлась и является вся совокупность общественных отношений, охраняемых уголовным законом.

К видовым объектам преступлений главы 25 УК РФ относят две группы общественных отношений:

- а) здоровье населения;
- б) общественная нравственность.

Здоровье населения как объект посягательства можно определить в качестве совокупности общественных отношений, которые обеспечивают физическое и психическое здоровье населения, его нормальное функционирование и развитие.

Под общественной нравственностью понимается господствующая в российском обществе система взглядов и представлений об этических категориях добра и зла, справедливости и несправедливости, определяющих этические нормы поведения человека в обществе и его взаимоотношений с другими людьми.

В зависимости от особенностей объекта преступного посягательства все преступления против здоровья и общественной нравственности разделяют на две группы:

- 1) преступления против здоровья населения (ст. ст. 228-239 УК РФ);
- 2) преступления против общественной нравственности (ст. ст. 240-245 УК РФ).

В правоприменительной практике встречаются сложные моменты определения видового и непосредственного объектов преступлений, предусмотренного статьей 229.1 УК РФ.

В данном случае объект определяет на основе понимания общего смысла

борьбы с контрабандой, места этого преступления в системе Особенной части УК РФ, а также анализа указанных в этой статье материальных выражений соответствующих общественных отношений. Если исходить из того, что непосредственным объектом ст. 188 УК РФ являлась монополия внешней торговли или финансовая система государства, то «за рамками» состава остаются факты незаконного транзитного перемещения через таможенную территорию России наркотических средств, психотропных, сильнодействующих и ядовитых веществ, оружия и иных предметов и товаров, как специальных составов преступлений [3].

Отечественное законодательство регламентирует то, что все лица в равной степени и на равных основаниях имеют право ввоза в РФ и вывоза из РФ товаров и транспортных средств, в том числе при осуществлении внешнеэкономической деятельности, в порядке, предусмотренном Таможенным кодексом РФ. Установленный государством порядок перемещения товаров через таможенную границу выступает в качестве механизма обеспечения экономической безопасности, защиты внешнеэкономических интересов России, здоровья населения, общественной безопасности. Перемещение через таможенную границу России производится в соответствии с таможенными режимами в порядке, предусмотренном Таможенным кодексом РФ от 28.05.2003 № 61-ФЗ, в местах, определяемых таможенными органами России, и во время их работы.

Из-за того, что Россия является участником ряда международных соглашений о нераспространении и борьбы с незаконным оборотом наркотиков, оружия, культурных ценностей и т.д., соответственно, это обязывает принимать меры пресечения транзитных перемещений через свою границу предметов указанной категории.

Нормативно-правовая база в указанной области деятельности государства имеет большое значение для практической организации работы по пресечению контрабанды наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров или аналогов, растений, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры, либо их частей, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры, инструментов или оборудования, находящихся под специальным контролем и используемых для изготовления

наркотических средств или психотропных веществ (ст. 229.1 УК РФ). Их требования обязательны для исполнения всеми субъектами, осуществляющими экспортно-импортные операции через территорию Российской Федерации.

Таким образом, правильное и точное определение объекта всегда имеет базисное и неоспоримо важное значение, так как для привлечения лица к уголовной ответственности по конкретной статье УК РФ необходимо, прежде всего, установить, на какой объект было направлено преступное посягательство. Без правильного определения объекта состава конкретного преступления невозможно точно и верно квалифи-

цировать совершенное уголовно-правовое деяние.

К объектам состава преступления, предусмотренного статьей 229.1 УК РФ, относятся:

- основной объект – здоровье населения;
- дополнительный объект – установленный порядок перемещения через таможенную границу таможенного союза и государственную границу РФ наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров или аналогов, наркосодержащих растений, их частей, инструментов или оборудования, находящихся под специальным контролем и используемых для изготовления наркотических средств или психотропных веществ.

Библиографический список

1. Расследование преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков: учебное пособие для вузов / М.В. Лапатников, Т.А. Николаева, И.А. Казнина. М.: Издательство Юрайт, 2021. 174 с.
2. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://мвд.рф> (дата обращения: 5.05.2021).
3. Попова Л.И. Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств: учебное пособие для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2021. 237 с.