ВЕСТНИК АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

ISSN 1818-4057

Nº 8 2021

Часть 2

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 27 августа 2021 года

Распространение по свободной цене Усл. печ. л. 13,75. Тираж 500 экз. Формат 60×90 1/8.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

АНАЛИЗ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Губачев В. А., Чумакова В. Н., Лайко Д. В., Тамазов М. В.	106
СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ АГЕНТОВ В 2020 ГОДУ (УСЛОВИЯ ПАНДЕМИИ) Данилова С. В., Самарская Т. В., Зяблицкая Н. В.	
ЭЛЕКТРОННЫЕ АУКЦИОНЫ КАК ФАКТОР ПОДДЕРЖАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
Деляцкая А. В., Проскурнов Д. В. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНА КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ)	
Журавлёва Т. А. СОВЕРШЕНСТОВАНИЕ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА Имяреков С. М., Пониматкина Л. А., Лебедева О. Е.	
ТЕРРИТОРИИ С ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫМ НАЛОГОВЫМ РЕЖИМОМ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ, АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ В РОССИИ Комова Н. Д., Тяпкина А. С., Лихвойнен А. В., Юхимец В. И., Александрова В. С.	
ВЗАИМОСВЯЗЬ ПСИХОЭМОЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ И ПОВЕДЕНИЯ РАБОТНИКОВ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19: ЛИТЕРАТУРНЫЙ АНАЛИЗ Коропец О. А., Пеша А. В.	
СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ Лихобабин В. К., Саксон М. Л., Рукавишникова А. В., Джантазаева К. Е., Шарафутдинова Д. Р	.152
МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ Поезжаев Е. В.	
ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ E-COMMERCE МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ Попенкова Д. К.	.169
МОДЕЛЬ ПАРТНЕРСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И НАЛОГОВОГО ОРГАНА С ПОЗИЦИИ КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТИ Роцупкина В. В., Клушина Н. П.	.181
СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА Сарунова М. П., Китаев М. Ю., Ширекинов Р. В., Китаев Б. Е., Санджиев О-У. Б.	.186
ПРОБЛЕМА ДОСТИЖЕНИЯ НУЛЕВЫХ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ТЕОРЕМЕ Р. КОУЗА C калкин B . B ., C идорова C . A .	.194
ТРАНСФОРМАЦИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ Третьякова Г. В., Лебедев К. А.	.198
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ПОСЛЕ ВЫНУЖДЕННОЙ ИЗОЛЯЦИИ: ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА Яровая А. Е.	203
r	

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 332.1

В. А. Губачев

Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт — филиал ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет», Новочеркасск, e-mail: gva-ngma@mail.ru; ФГБОУ ВО «Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова», Новочеркасск, e-mail: gva-ngma@mail.ru

В. Н. Чумакова

ФГБОУ ВО «Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова», Новочеркасск, e-mail: vchumakova1980@mail.ru

Д. В. Лайко

Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт – филиал ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет», Новочеркасск, e-mail: euroroads@mail.ru

М. В. Тамазов

ФГБОУ ВО «Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова», Новочеркасск, e-mail: tamazov-mv@yandex.ru

АНАЛИЗ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: экологическая безопасность, эколого-экономическое состояние, регион, Ростовская область, обращение отходов, экономический рост.

Экологическая безопасность и эколого-экономическое состояние территории играют значительную роль в жизни и экономике региона. В статье особое внимание уделяется экологической политике региона, которая должна учитывать накопленное загрязнение за предыдущие периоды, современное состояние и необходимость модернизации очистных сооружений, состояние природозащитных объектов, объем привлечения инвестиционных ресурсов на экологические проекты и мероприятия. Проведен анализ основных факторов и показателей, влияющих на эколого-экономическое состояние Ростовской области. Исследованы объемы инвестиционных и текущих затрат, выделяемых на охрану природной среды, также изменения по образованию, использованию и обезвреживанию отходов, динамика внесения удобрений и пестицидов в регионе за 2016-2020 гг. Представлены основные проблемы эколого-экономического состояния региона и направления их решения. Экологическая привлекательность территории является значимой в структуре инвестиционного потенциала региона. В связи с этим необходимо использовать современные технологии производства и применять технологии по очистке выбросов и сбросов в окружающую среду, привлекать инвестиции в охрану природной среды, всячески стимулировать хозяйствующие субъекты, применяющие экологические технологии путем налоговых льгот, скидок на проценты по кредитам, предоставление государственных гарантий.

V. A. Gubachev

Novocherkassk Institute of Engineering and Melioration – Branch of Don State Agrarian University, Novocherkassk, e-mail: gva-ngma@mail.ru; Platov South-Russian State Polytechnic University (NPI), Novocherkassk, e-mail: gva-ngma@mail.ru

V. N. Chumakova

Platov South-Russian State Polytechnic University (NPI), Novocherkassk, e-mail: vchumakova1980@mail.ru

D. V. Layko

Novocherkassk Institute of Engineering and Melioration – Branch of Don State Agrarian University, Novocherkassk, e-mail: euroroads@mail.ru

M. V. Tamazov

Platov South-Russian State Polytechnic University (NPI), Novocherkassk, e-mail: tamazov-mv@yandex.ru

ANALYSIS OF THE ECOLOGICAL AND ECONOMIC STATE OF THE REGION: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

Keywords: environmental safety, ecological and economic condition, region, Rostov region, waste management, economic growth.

Environmental safety and ecological and economic condition of the territory play a significant role in the life and economy of the region. The article pays special attention to the environmental policy of the region, which should take into account the accumulated pollution over previous periods, the current state and the need to modernize treatment facilities, the state of nature protection facilities, the volume of attracting investment resources for environmental projects and activities. The analysis of the main factors and indicators affecting the ecological and economic state of the Rostov region is carried out. The volume of investment and current costs allocated for the protection of the natural environment, as well as changes in the formation, use and disposal of waste, the dynamics of the application of fertilizers and pesticides in the region for 2016-2020 have been investigated. The main problems of the ecological and economic state of the region and the directions of their solution are presented. The ecological attractiveness of the territory is significant in the structure of the investment potential of the region. In this regard, it is necessary to use modern production technologies and apply technologies to clean up emissions and discharges into the environment, to attract investments in environmental protection, to stimulate in every possible way economic entities applying environmental technologies through tax incentives, discounts on interest on loans, and the provision of state guarantees.

Ввеление

Состояние окружающей среды района, региона, страны играет значительную роль для жизни, ведения экономической деятельности общества. Экологическая привлекательность является частью инвестиционного климата территории, влияющего на уровень развития экономики и на экономический рост. В этой связи анализ эколого-экономических показателей деятельности региона имеет свою актуальность. Развитие экономики должно происходить без растущего давления на природную среду. Основную деятельность по защите окружающей среды несут региональные власти и предприятияприродопользователи. В этой связи необходимо проводить экологическую политику региона с учетом накопленного загрязнения за предыдущие периоды, современного состояния и модернизации очистных сооружений, оценки состояния природозащитных объектов, а также привлечение инвестиционных ресурсов на экологические проекты и мероприятия.

Целью исследования является анализ факторов и показателей, влияющих на эколого-экономическое состояние Ростовской области. В частности, исследованы инвестиционные и текущие затраты, направленные на охрану природной среды, также изменения по образованию, использованию и обезвреживанию отходов за 2016-2020 гг. Описаны основные проблемы эколого-экономической сферы региона и их решение.

Материал и методы исследования

Теоретической и методологической базой исследования послужили фундаментальные и прикладные работы отечественных ученых, занимавшихся различными проблемами и исследованиями в области антропогенной нагрузки и негативного воздействия на окружающую среду. Использовались методы сравнения, анализа, синтеза, метод статистики и методы обобщения и интерпретации научных данных.

Результаты исследования и их обсуждение

Ростовская область является и промышленным и сельскохозяйственным регионом страны. Здесь находятся крупные энергетические, машиностроительные и металлургические предприятия, а также известные агрохолдинги. Экономическая деятельность предприятий региона неразрывно связана с использованием природных ресурсов, загрязнением окружающей среды и образованием отходов производства. Значительной проблемой в области является загрязнение атмосферного воздуха, осуществляемое в основном транспортными средствами и энергогенерирующими предприятиями [4, 5]. Также загрязнение воды, земельных ресурсов и эрозия почв, которой подвержена практически вся площадь пашни.

Одним из показателей влияющим на уровень охраны природы являются капитальные вложения на охрану окружающей текущие затраты. Капитальные вложения являются расходами инвестиционного характера, направленные на природоохранную деятельность в соответствии с экологическими проектами, государственными программами и экологической политикой. К сожалению, в виду ограниченности бюджетных средств и средств хозяйствующих субъектов мероприятия в сфере рационального природопользования и охраны окружающей среды финансируются по остаточному принципу.

Таблица 1 Динамика инвестиций в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, по крупным и средним предприятиям всех форм собственности по Ростовской области

	Годы										Отклонение 2020	
Показатель	2016		2017		2018		2019		2020		20. к 201	- "
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	%								
Инвестиции на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов – всего	555212	100	1059464	100	1001327	100	511174	100	843712	100	288500	-
Охрана и рациональное использование водных ресурсов	432071	77,82	988824	93,33	539960	53,92	25028	4,90	417962	49,54	-14109	-28,28
Охрана атмос- ферного воздуха	57024	10,27	57256	5,40	76094	7,60	125464	24,54	162623	19,27	105599	9,00
Охрана и рациональное использование земель	48522	8,74	1095	0,10	152	0,02	0	0,00	0	0,00	-48522	-8,74
Установки для утилизации и переработки отходов произ- водства	17595	3,17	12289	1,16	116092	11,59	0	0,00	0	0,00	-17595	-3,17
Предприятия и полигоны по утилизации, обезвреживанию и захоронению токсичных промышленных, бытовых и иных отходов	0	0,00	0	0,00	269029	26,87	360682	70,56	233560	27,68	233560	27,68

Данные таблицы 1 показывают, что общий темп объема инвестиций на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в период 2016-2020 гг. имел разнонаправленную динамику, так наибольшим он был в 2017 году. По сравнению 2020 г. с 2016 данный показатель вырос на 288,5 млн руб. В структуре инвестиций наибольшую долю составляют капитальные вложения на охрану и рациональное использование водных ресурсов (49,54%), но в 2020 году, по сравнению с уровнем 2016, они сократились 14,1 млн руб., их доля в общей структуре инвестиций снизилась на 28,28%. В 2018 году появились инвестиции на предприятия и полигоны по утилизации, обезвреживанию и захоронению токсичных промышленных, бытовых и иных отходов, которые составили 26,87% от общего объема инвестиций. Такие инвестиции связаны с тем что с 2019 года стартовала мусорная реформа, по которой предполагалось строительство восьми межмуниципальных отходоперерабатывающих экологических комплексов (МОЭК). Из восьми подобных комплексов на полной производственной мощности работает только Волгодонской МОЭК, остальные работают на стадии приема отходов. Данная проблема связана с недостатком финансирования и общественным недовольством местных жителей в связи со строящимися МОЭК вблизи с их населенными пунктами.

 Таблица 2

 Текущие (эксплуатационные) затраты на охрану окружающей среды в регионе

		Отклонение 2020 к 2017 гг.								
Показатель	2017		2018		2019		2020		тыс. руб.	%
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Защита и реабилитация земель, поверхностных и подземных вод	16368	0,40	16736	0,39	20161	0,49	13988	0,27	-2380	-0,13
Защита окружающей среды от шумового, вибрационного и других видов физического воздействия	598	0,01	2031	0,05	2567	0,06	500	0,01	-98	0,00
Обеспечение радиаци- онной безопасности окружающей среды	144599	3,52	143833	3,34	206169	4,98	403982	7,88	259383	4,36
Обращение с отходами	962680	23,43	1063098	24,70	925204	22,34	1558069	30,40	595389	6,97
Охрана атмосферного воздуха и предотвращение изменения климата	218529	5,32	230648	5,36	251972	6,08	258169	5,04	39640	-0,28
Сбор и очистка сточных вод	2762847	67,24	2843841	66,07	2733515	66,01	2887001	56,33	124154	-10,91
Другие направления деятельности в сфере охраны окружающей среды	3234	0,08	3913	0,09	1680	0,04	3245	0,06	11	-0,02
Всего	4108855	100	4304100	100	4141268	100	5124954	100	1016099	0,00

Текущие затраты на охрану природы включают в себя текущие затраты на охрану и рациональное использование водных ресурсов, на охрану атмосферного воздуха, на защиту земель, окружающей среды от шумового, вибрационного и иных видов физического воздействия, от загрязнения отходами производства и прочие. Их объемы, структура и изменение в период 2017-2020 гг. представлена в таблице 2.

Полученные данные в таблице 2 показывают, что структуре текущих затрат на охрану окружающей среды преобладают расходы на сбор и очистку сточных вод, которые на 2020 год составили 56,3%. Но в период с 2017 года их доля в относительном выражении снизилась на почти 11%. Это сокращение произошло на фоне роста затрат на обращение с отходами и обеспечение радиационной безопасности, их доля в структуре выросла на 6,97 и 4,6%, соответственно.

Количество образованных отходов производства и потребления является значимым фактором, оказывающим антропогенное воздействие на окружающую природную среду. Динамика образования, утилизации и обезвреживания отходов в Ростовской области за 2016-2020 гг. приведена в таблице 3.

По данным в таблице 3, видно, что наибольшее количество отходов производства и потребления за исследуемый период наблюдалось в 2017 году. В 2020 по сравнению с 2016 годом объем образованных отходов сократился на 4825,4 т (-0,12%). Доля утилизированных и обезвреженных отходов увеличилась на 4,6%. В целом уровень использования и обезвреживания отходов является очень низком, что способствует росту накопленных отходов.

Сельское хозяйство является одним из важнейших видов экономической деятельности региона, влияющей негативно на уровень антропогенной нагрузки, деградации и загрязнения природной среды. Аграрный сектор экономики в регионе стоит на втором месте по потреблению пресной воды после промышленности, площадь орошаемых земель составляет 228 тыс. га.

 Таблица 3

 Динамика образования, утилизации (использования) и обезвреживания отходов в Ростовской области за 2016-2020 гг.

Наименование		Изменение 2020 к 2016 гг.					
показателя	2016	2017	2018 2019		2020	Т	%
Количество образованных отходов производства и потребления, тонн	3988201,4	4224711,1	3558953,8	3110606	3983376	-4825,4	-0,12
Количество утилизированных (использованных) отходов про- изводства и потребления, тонн	839604,9	1367804,9	1275283,9	1674280	1582550	742945,1	88,49
Количество обезвреженных отходов производства и потребления, тонн	1021048,8	350044,7	377946,4	419908,8	461764	-559285	-54,78
Доля утилизированных (использованных) и обезвреженных отходов производства и потребления в общем объеме образованных отходов, %		40,7	46,5	67,3	51,3	4,6	-

 Таблица 4

 Динамика внесения удобрений и пестицидов в Ростовской области

Поморожного			Изменение 2020 к 2016 гг.				
Показатель	2016	2017	2018	2019	2020	абс. откл.	темп роста, %
Объем внесения пестицидов в от- крытом грунте Ростовской области – всего, тыс. тонн	2,64	3,08	2,31	2,07	1,91	-0,73	72,35
инсектициды	0,6	0,64	0,46	0,42	0,29	-0,31	48,33
фунгициды	0,65	0,82	0,69	0,65	0,68	0,03	104,62
гербициды	1,39	1,62	1,16	1	0,94	-0,45	67,63
Внесено минеральных удобрений (в пересчете на 100 % питательных веществ) – всего тыс. т	190	201	211,6	210,8	236,4	46,4	124,42
на гектар посева, кг	75	80	85	85	97	22	129,33
Внесено органических удобрений – всего, млн т	1	1,3	1,3	1,1	1,1	0,1	110,00
на гектар посева, т	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,1	125,00

Высокая доля распаханности территории региона способствует значительной антропогенной нагрузке, негативному воздействию на пашню в виде эрозии почв, снижении плодородия сельскохозяйственных земель и деградации окружающей природной среды. Исходя из этого для повышения плодородия используют удобрения, которые из-за чрезмерной концентрации их использования пагубно влияют на окружающую среду. В таблице 4 представлена динамика внесения удобрений и пестицидов

на земельные угодья Ростовской области за период 2016–2020 годов [3].

Анализ данных, представленных в таблице 4, позволяет сделать вывод о том, что антропогенное воздействие на сельско-хозяйственные угодья Ростовской области имеет динамику снижения. Начиная с 2017 года объем внесения пестицидов в открытом грунте непрерывно уменьшается, в 2020 году по сравнению с 2016, их использование снизилось на 37,65%. В частности, применение инсектицидов сократи-

лось с 0,6 тыс. т в 2016 году до 0,29 тыс. т в 2020 году (-0,31 тыс. т или на 51,67%), использование фунгицидов в почву незначительно увеличилось с 0,65 тыс. т в 2016 году до 0,68 тыс. т (+ 0,03 тыс. т), объем внесения гербицидов сократился на 0,45 тыс. т (с 1,39 тыс. т в $201\bar{6}$ году до 0,94 тыс. т в 2020). Опираясь на исследование [1], можно сказать что на территории обследуемых районов в 2018 году остаточные объемы пестицидов не превышают предельно допустимых количеств, а ещё на большей площади их количество менее предела обнаружения. Объём применения минеральных удобрений увеличился на 10,6 тыс. т, с 201,0 тыс. т до 211,6 тыс. т, что привело к увеличению среднего поступления удобрений на гектар возделываемой площади на 5 кг.

В целях контроля качественных показателей почв необходимо применять цифровые технологии, основанных на технологиях больших данных и искусственного интеллекта. В Ростовской области создана цифровая платформа, в которой на 2021 оцифровано 80 тыс. полей, она позволяет накапливать, хранить и использовать данные агрохимического обследования почв. Полное внедрение данной платформы планируется к 2024 году.

В 2021 году Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) опубликовало данные по экологическому рэнкингу регионов России [2]. На основе состояния окружающей среды регионов был создан комплексный индикатор, включающий в себя затраты на охрану окружающей среды, энергопотребление, водопотребление, уровень выбросов вредных веществ, отходы производства и потребления и объем сброса загрязненных сточных вод. Данные показатели были рассчитаны как удельные значения по отношению к единице валового регионального продукта (ВРП), а расходы на охрану окружающей среды – к единице расходов бюджета. Ростовская область в этом рейтинге заняла среднюю позицию. Наихудшим оказалось значение показателя водопотребления. Исследование также показало прямую зависимость показателей загрязненности окружающей среды от уровня развития экономики региона, т.е. чем выше ВРП, тем выше уровень загрязнения. Это показывает, что экономический рост в регионах обусловлен негативным воздействием на природную среду вследствие использования устаревших производственных технологий, а также недостаточный уровень обезвреживания сточных вод и отходов производства и потребления.

Выводы

Исходя из выше сказанного, были сформулированы следующие выводы и предложения:

- 1. Значимым и определяющим фактором, характеризующим природопользование в Ростовской области, является неравное и скачкообразное распределение антропогенной нагрузки. Это связано с разным уровнем урбанизации и сосредоточения населения. В регионе большая часть городского населения находится в юго-западной части, так называемая Ростовская агломерация. В данной части концентрируются трудовые ресурсы, крупные промышленные объекты, транспортно-логистическая система.
- 2. Расточительное природопользование способствует росту негативных факторов таких как: рост заболеваемости населения, что приводит к увеличению расходов в сфере здравоохранения, росту смертности населения; увеличение издержек производства; снижению плодородия почв, загрязнение и мелководье водных объектов и прочие.
- 3. Основную часть загрязнения воздуха приходится на передвижные объекты, т.е. автомобильный транспорт. Снижению выбросов должно способствовать использование газомоторного топлива. По данным исследований [6, 7], его использование по сравнению с традиционным топливом позволяет получить высокие энергетические, экологические и экономические показатели, в частности, энергоотдача практически равная (0,95-1), способствует снижению выбросов в среднем в 5 раз, низкая цена.
- 4. Экологические проблемы в основном связаны с экономической деятельностью, которую необходимо переводить на экологосбалансированную, природосохраняющую модель развития. Действуя в этом направлении необходимо использовать современные технологии производства и применять технологии по очистке выбросов и сбросов в окружающую среду, привлекать инвестиции в охрану природной среды, всячески стимулировать хозяйствующие субъекты, применяющие экотехнологии путем налоговых льгот, скидок на проценты по кредитам, предоставление государственных гарантий.

Библиографический список

- 1. Турчин В.В., Мажуга Г.Е., Лаврова Е.О. Состояние загрязнения пестицидами почв Ростовской области // Ресурсосбережение и адаптивность в технологиях возделывания сельскохозяйственных культур и переработки продукции растениеводства: материалы международной научно-практической конференции, пос. Персиановский, 06 февраля 2020 года. пос. Персиановский: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донской государственный аграрный университет», 2020. С. 277-280.
- 2. Загородних П., Худалов М. Кому на Руси дышать хорошо. Экологический рэнкинг субъектов РФ, составленный АКРА [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.acra-ratings.ru/research/2328 (дата обращения: 10.07.2021).
- 3. Экологический вестник Дона [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://минприродыро.pф/projects/19/ (дата обращения: 11.07.2021).
- 4. Ревунов С.В., Янченко Д.В. Инструменты повышения эффективности природопользования на микро- и мезоэкономическом уровнях // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. №3-1 (32). С. 145–147.
- 5. Анопченко Т.Ю., Мурзин А.Д. Структура социально-экономических и экологических составляющих системы комплексного развития территорий // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2012. № 1 (20). С. 22–29.
- 6. Угай С.М., Поготовкина Н.С., Фаткулин А.А. [и др.] Воздействие газомоторного топлива на окружающую среду // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2014. № S4. С. 250-258.
- 7. Макарова И.В., Хабибуллин Р.Г., Габсалихова Л.М., Валиев И.И. Перспективы и риски перевода автомобильного транспорта на газомоторное топливо // Фундаментальные исследования. 2013. № 10-6. С. 1209-1214.

УДК 336.7

С. В. Данилова

ФГБОУ ВО «Нижневартовский государственный университет», Нижневартовск, e-mail: svaprel@yandex.ru

Т. В. Самарская

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (НИУ), Нижневартовск, e-mail: t-samarskaya251997@mail.ru

Н. В. Зяблиикая

Филиал Южно-Уральского государственного университета в г. Нижневартовске, Нижневартовск, e-mail: econ10@rambler.ru

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ АГЕНТОВ В 2020 ГОДУ (УСЛОВИЯ ПАНДЕМИИ)

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, пандемия, экономический анализ, антикризисное управление.

Основной целью научной работы является изучение специфики формирования дебиторской и кредиторской задолженности в условиях пандемии 2020 года. Методология исследования основана на анализе, синтезе, обобщении. В работе использован системный подход, посредством оценки статистических данных, консолидации и анализе опубликованных материалов из различных источников, а также интуитивные и математические методы оценки первичной информации. Пандемия 2020 года внесла коррективы в деятельность агентов малого и среднего бизнеса. Большая часть хозяйствующих субъектов столкнулась с проблемами финансового характера, невозможностью оплачивать свои обязательства и взыскивать задолженность. В связи с этим актуальность вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностью особенно возросла. В научной статье представлены основные меры государственной поддержки бизнеса в период пандемии. Дана авторская оценка управлению дебиторской и кредиторской задолженности в период финансовой нестабильности. Проанализированы государственные программы поддержки отечественно бизнеса.

S. V. Danilova

Nizhnevartovsk State University, Nizhnevartovsk, e-mail: svaprel@yandex.ru

T. V. Samarskaya

Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "South Ural State University", Nizhnevartovsk, e-mail: t-samarskaya251997@mail.ru

N. V. Zyablitskaya

Federal state Autonomous educational institution of higher education "South Ural state University (national research University)" the branch in Nizhnevartovsk, Nizhnevartovsk, e-mail: econ10@rambler.ru

SPECIFIC TRAITS OF ECONOMIC AGENTS' PAYABLE AND RECEIVABLE ACCOUNTS FORMED IN 2020 (THE AGE OF THE PANDEMIC)

Keywords: accounts receivable, accounts payable, pandemic, economic analysis, crisis management.

The main purpose of this scientific paper is to study the peculiarities of receivables and payables obtained in the context of the 2020 Pandemic. The research methods include analysis, synthesis, and generalization. The research has been performed on the basis of a systematic approach, with statistic data evaluated, various published materials consolidated and analyzed, and source information evaluated intuitively and mathematically. The 2020 Pandemic has had a great impact on the performance of small and medium-sized business agents. Having faced severe financial problems, many economic entities found themselves unable to pay their obligations and collect debts. That has made the issues receivable and payable accounts management particularly important. In this scientific article, there are presented the principal supporting measures provided by the Government to business entities during the pandemic. The author herein provides their assessment of receivable and payable accounts management in the tumultuous environment. The national programs of support domestic business have been analyzed in the article.

Введение

Дебиторская и кредиторская задолженность это одна из основных составляющих в финансовой политике предприятия. Малый и средний бизнес в РФ является основным, важнейшим способом ведения предпринимательства. В малом и среднем бизнесе функционирует более 6 млн. субъектов, которые позволяют обеспечить рабочими местами почти 15 млн. граждан.

Пандемия, продолжающаяся в течение 2020-2021гг., по-разному повлияла на социально-экономический уровень развития страны, примерно для всех одинаково поставив перед фактом отрицательной динамики ключевых макроэкономических индикаторов. Причем как любой кризис, пандемия не только сделала определенный завершенный круг в своем проявлении кризиса, но и с новой силой начала движение второй волной, подняв очевидные в этом случаи прогнозы о возможной третьей волне. Глобальные изменения в экономике, вызванные пандемией новой коронавирусной инфекции (COVID-19), несут в себе серьезные операционные, социальные и финансовые последствия. В РФ с целью сдерживания распространения вируса был введен режим самоизоляции, что ограничило деятельность предприятий, отрицательно сказалось на работе малого и среднего бизнеса.

Целью исследования является оценка анализ специфики формирования дебиторской и кредиторской задолженности хозяйствующих агентов в период пандемии в 2020г., а так же анализ государственных программ, направленных на поддержу отечественного бизнеса.

Материал и методы исследования

Теоретической и методологической основой исследования послужили публицистические методы познания. Статья подготовлена на основе консолидации и анализа опубликованных материалов в отечественной печати, нормативных документах и справочниках, в отраслевой литературе.

Результаты исследования и их обсуждение

Финансовый кризис меняет структуру капитала. По сравнению с докризисным периодом, рентабельность, волатильность прибыли и ликвидность являются основными факторами общих долговых обязательств во время и после кризиса. В результате до-

ступность финансирования на основе формирования краткосрочной задолженности оказалась более чувствительна к условиям кредитования, чем доступность долгосрочного финансирования.

Пандемия COVID-19 будет иметь долгосрочные последствия для будущего развития участников экономики всех уровней. Это говорит о том, что бизнесу крайне необходимо стать более ответственным, гибким, быстро реагирующим и устойчивым с точки зрения производственных операций.

Всем производителям необходимо с должным вниманием относиться к своим платежным операциям, чтобы оценить, насколько уверенно и быстро они смогут реагировать на будущие резкие изменения в экономической ситуации. Это означает, что необходимо внимательно изучить существующие операционные модели, обеспечив гораздо большую прозрачность и уровень использования интеллектуальных технологий по всем основным аспектам работы персонала, партнеров по экосистеме и физической производственной сети. Большинству компаний еще предстоит проделать столь масштабную работу, чтобы стать цифровой, устойчивой и гибкой организацией, способной быстро адаптироваться в кризисной ситуации [10].

В течение всего периода действия ограничений, связанных с распространением COVID-19, предприниматели сталкиваются не только с уменьшением потока клиентов, но также с увеличением числа задержек в оплате от клиентов. Существуют также ситуации, когда клиенты просят об отсрочке платежей или не производить действий по взысканию задолженностей в ближайшее время [13].

Дебиторская задолженность является не чем иным, как долгами сторонних лиц или контрагентов перед компанией, представляя собой имущественные требования компании к юридическим и физическим лицам, являющимися ее должниками. Среди них могут быть другие компании, сотрудники и даже бюджеты различных уровней, социальные фонды.

С точки зрения предприятия в цикле оборачиваемости капитала дебиторская задолженность является замороженным капиталом, который должен ей прийти, но пока что еще в пути, а также оттоком капитала, который она провела раньше, чем возникло обязательство перед тем же государственным бюджетом и социальными фондами [12]. В качестве превентивных мер можно:

- оценивать добросовестность и платежеспособность контрагентов;
 - работать с авансами;
 - страховать задолженность.

При возникновении проблем с контрагентами лучше всего сначала попробовать договориться о погашении, либо реструктуризации задолженности на приемлемых для обеих сторон условиях. Если договориться на условиях, которые устроят обе стороны, по каким-то причинам невозможно, то остаются только варианты: взыскать задолженность в судебном порядке, либо продать коллекторам. Передача долга сторонним лицам допускается на основании ст. 382 ГК РФ [1], но только после того, как заёмщик просрочил платёж. Разрешения должника на проведение процедуры не нужно, однако закон обязывает направить официальное уведомление ему о факте передачи долга сторонней компании.

Для минимизации рисков любой компании необходимо предусмотреть каждый этап работы с дебиторской задолженностью в своих бизнес-процессах. На уровне кредитной политики компании необходимо обозначить объем допустимого риска и способы его снижения. Ценообразование для каждого контрагента, а также условия договора должны быть индивидуально подобраны для каждого партнёра с учётом его риск-профиля. Для контрагентов, в отношении которых есть обоснованные сомнения в части платежеспособности необходимо настаивать на включении дополнительных условий (либо, по возможности, сделать выбор в пользу более надёжных контрагентов). Для усиления позиции на переговорах рекомендуется использовать общедоступную информацию о добросовестности контрагента, а также финансовые модели, наглядно демонстрирующие обоснованность включения дополнительных гарантий в договор [14].

После заключения договора финансовым менеджерам компании рекомендуется следить за приближением сроков оплаты дебиторской задолженности, а также мониторить финансовое состояние контрагентов и их платежеспособность [15].

Создание отдельного структурного подразделения, основная задача которого – работа с дебиторской задолженностью. Преимущество данного варианта в том, что функции по работе с дебиторской задолженностью не размываются между разны-

ми отделами. Данный вариант обычно является оптимальным для крупных компаний с большим количеством часто сменяющихся контрагентов.

Передача работы с дебиторской задолженностью аутсорсинговым и консалтинговым компаниям. Соответственно переговоры с должниками будут вестись не напрямую, а через профессиональных юристов и финансовых консультантов, сфокусированных на оптимизации рисков клиента. Реализация функций по мониторингу, контролю и взысканию не потребует дополнительной нагрузки на персонал компании.

В случае если переговоры не принесут успехов, то необходимо будет обратиться в суд. Согласно пункту 5 статьи 4 АПК РФ [2], обращаться в суд можно только по истечении 30 дней после попытки досудебного урегулирования спора, а именно «с даты направления досудебной претензии (требования)». С момента обращения в суд до момента вынесения окончательного решения у должника может не быть достаточно ликвидного имущества для погашения задолженности. Этот способ является затратным, так как кредитор будет вынужден нести судебные расходы, которые впоследствии могут быть взысканы с контрагента-должника.

При наличии в действиях или бездействиях руководителей компаний-контрагентов уголовно наказуемых деяний, в отношении руководителей таких компаний могут быть возбуждены уголовные дела, например, по факту мошенничества либо факту злостного уклонения от погашения кредиторской задолженности (ст. 177 УК РФ)[3].

Альтернативным способом решения вопроса с дебиторской задолженностью является переуступка такого долга специализированным коллекторским агентствам по договору цессии на условиях, которые существовали на момент перехода.

Законом допускается перевод долга и по инициативе должника. В этом случае организация договаривается с третьим лицом, которое берется исполнить обязательства должника. Обычно договор о переводе долга предусматривает выплату вознаграждения лицу, которое приняло на себя обязательства. Право на заключение договора о переводе долга дает ст. 391 ГК РФ [1]. При этом в обязательном порядке нужно получить согласие кредитора. В противном случае договор могут признать ничтожным (п. 2 ст. 391 ГК РФ) [1].

Способность управлять кредиторской задолженностью — это основа контроля над всеми денежными потоками предприятия. Налаженная работа с кредиторской задолженностью одна из важнейших составных в ведении бизнеса, поскольку при умелом обращении с кредиторской задолженностью, она может быть дешевым источником привлечения заемных средств. Кредиторская задолженность — это не осуществленные платежи по возникшим обязательствам.

Случаи, когда сумма кредиторской задолженности превышает сумму дебиторской, расцениваются положительно, это свидетельствует о том, что у предприятия есть оборотные активы. С осторожностью необходимо обращаться с неконтролируемой кредиторской задолженностью, как правило, она приводит бизнес к финансовой нестабильности.

В период пандемии бизнес столкнулся с проблемами связанными с управлением кредиторской задолженностью. Предприятия, которые не имели резервов или не смогли пересмотреть свое производство, столкнулись с большими трудностями, связанными с финансовыми обязательствами. Множество проблем было связано с выплатой заработной платы, погашением долгов перед поставщиками материалов.

При управлении кредиторской задолженностью необходимо её классифицировать в зависимости от сроков погашения. Выделяется срочная кредиторская задолженность, как правило, это задолженность по заработной плате, задолженности по налогам, страховые взносы и обычная кредиторская задолженность - задолженность перед поставщиками, кредиторами. В процессе ведения хозяйственной деятельности может выделяться текущая и просроченная кредиторская задолженность. В зависимости от системы, которую предприятие выберет при работе с кредиторами, зависит, какая классификация кредиторской задолженности будет преимущественна для предприятия [16].

Кредиторская задолженность оказывает существенное воздействие на финансовое положение бизнеса. Несвоевременно исполнение финансовых обязательств негативно сказывается на взаимоотношениях с поставщиками, кредиторами, возникают проблемы с репутацией бизнеса, риск неисполнения

обязательств перед налоговыми органами, банками и пр.

Как и дебиторская задолженность, кредиторские обязательства требуют постоянного анализа и оценки в динамике. Анализ кредиторской задолженности проводится на основании данных финансовой отчетности, оперативных документов. С целью соотнесения динамики и величины кредиторской задолженности с изменениями в деятельности предприятия, рассчитываются коэффициенты оборачиваемости кредиторской задолженности с использованием данных по финансовым результатам предприятия.

Налаженная гибкая система управления кредиторской задолженностью, дает возможность не только выйти предприятию из сложной финансовой ситуации с минимальными потерями, но и позволяет расширять рынки сбыты продукции или услуг, привлекать новых субъектов для сотрудничества.

Для стабильного ведения хозяйственной деятельности предприятие должно иметь необходимый размер оборотного капитала. В случае недостатка оборотного капитала появляется необходимость привлечения дополнительного финансирования, а соответственно и дополнительных мер по его обеспечению. Величина оборотного капитала имеет прямое воздействие на величину кредиторских обязательств, в случае изменения первого изменяется и вторая составляющая. Управление каждой из составляющей требует эффективной политики. В нестабильной экономической ситуации, необходимо придерживаться взаимоотношений на условиях предоплаты или полной оплаты по факту доставки или оказания услуги, так как это снижает риск не возврата денежных средств [8].

Любые изменения кредиторской задолженности, ее увеличение или сокращение, могут привести к негативным последствиям для финансового состояния бизнеса. Оценивая состояние кредиторской задолженности, необходимо обращать внимание при каких обстоятельствах она возникла, и какое воздействие имела на производство. Кредиторская задолженность является одной из сложных составляющих в общем механизме управления предприятием. От правильности решения и комплекса подходов к управлению задолженностью зависит перспектива бизнеса в будущем.

В кризисной ситуации необходимо, в первую очередь, исполнять свои финансовые обязательства перед теми кредиторами, просрочка которых запрещена законом, а также перед ключевыми поставщикам, без которых компания не сможет вести деятельность. Платежи поставщикам, с которыми у компании разовые сделки, по возможности можно отложить на более поздние сроки, даже если договоры предусматривают санкции.

Так же необходимо отслеживать финансовое состояние предприятий-кредиторов. Если выясняется, что контрагент находится в процессе ликвидации или банкротства, можно временно приостановить платежи в его адрес, покрыв долг в более позднее время в рамках конкурсного производства, но при этом предприятие сможет получить несколько месяцев отсрочки.

В случае если у компании есть деньги, но их не хватает, чтобы заплатить всем стратегически важным поставщикам в полном объеме, то оптимальным вариантом будет, разделение имеющейся суммы на небольшие части и перечисление контрагентам. Лучше заплатить 10 поставщикам по 50 тыс. руб., чем 500 тыс. руб. только одному из них, оставшиеся долговые обязательства перед кредиторами можно осуществлять частями по мере поступления средств от ваших покупателей.

Государство, с целью поддержки отечественного бизнеса, разработало и приняло множество мер. Основными программами банков в кризис, которые были введены в качестве мер поддержки бизнесу РФ, стали кредитные каникулы, льготные кредиты, мораторий на банкротство, а также беспроцентные займы на заработную плату, субсидии для предприятий МСП (малое и среднее предпринимательство) для выплаты заработной платы и пр. Следует принять во внимание, что во время чрезвычайного положения разработаны специальные положения для поддержки лиц, испытывающих финансовые затруднения. Они устанавливают временные рамки для кредиторов должников для принятия мер по взысканию долгов. Хотя это положение было принято для улучшения общей экономической ситуации, оно может создать негативные последствия для кредиторов и их способности соблюдать законодательные требования, чтобы не уплачивать налог или вернуть уплаченный налог за утраченные задолженности. Это также относится к долгам, возникшим до COVID-19.

Одним из предложений банков малому бизнесу является предоставление кредитных каникул. Если банк участвовал в программе Министерства экономического развития РФ, то компании могли рассчитывать на сокращение совокупной суммы отсроченного долга[5]. Индивидуальный предприниматель или иное юридическое лицо могли отправить запрос в банковскую организацию для получения кредитных каникул. В качестве обоснования указывали резкое снижение выручки в условиях кризисной ситуации. Отсрочку можно было получить только в том банке, в котором ранее был выдан кредит. Если банковская организация участвовала в программе государственного субсидирования для обеспечения отсрочки, то сумма отсрочки после завершения льготного периода была на 67 % меньше, чем процентная сумма, которая бы ранее начислялась согласно графику в эти 6 месяцев, в том случае, если кредитный продукт был оформлен не позднее 1 апреля 2020 года. Важно учесть, что каждая банковская организация самостоятельно решала, предоставить ли тому или иному юридическому лицу кредитные каникулы. За все время действия программы в банки поступило более 100 тысячи заявлений о предоставлении отсрочки. Удовлетворено более 40 тысяч заявок. Программа подразумевала собой перенос срока оплаты задолженности на полгода, а также оплату заемщиком 1/3 ставки с правом ее капитализации. Всего в данной программе участвовало 12 банковских организаций [9].

Еще одним антикризисным предложением банков, которым могли воспользоваться субъекты малого и среднего бизнеса, стал беспроцентный заем на выплату заработной платы[6]. Беспроцентные кредиты выдавались в размере минимального размера оплаты труда на каждого сотрудника. Получить кредит смогли почти 1 миллион организаций и индивидуальных предпринимателей. Всего на финансирование программы правительство выделило порядка 80 миллиардов рублей.

К программам банков для малого бизнеса относится также льготное кредитование. Программа подразумевала собой предоставление индивидуальным пред-

принимателям и иным юридическим лицам кредиты на выгодных условиях для удовлетворения срочных и неотложных производственных нужд. Воспользоваться кредитами могли малые и средние предпринимательства, которые подтвердили убытки от пандемии соответствующими документами. Для поддержки бизнеса в условиях СОVID-19 Правительство РФ запустило программу льготного кредитования. Программа работала следующим образом: заемщик заключал с кредитной организацией (по своему выбору) кредитный договор (соглашение) с 01.06.2020 по 01.11.2020 гг. со ставкой не более 2 % и сроком договора – до 30.06.2021 г. При выполнении определенных условий долг и проценты списывались [7].

Если организация имеет в каком-либо банке действующий кредит, то при попадании в трудную финансовую ситуацию она также может получить услугу рефинансирования или реструктуризации долга.

Процесс получения льготных кредитов для МСП регулярно упрощается, чтобы бизнес в кратчайшие сроки мог решить производственные вопросы.

Президент России внедрил на шесть месяцев мораторий на подачу запросов банковских организаций о банкротстве юридических лиц, а также на взыскание задолженности и штрафов [4].

Субсидии предприятиям МСП из перечня отраслей экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях распространения COVID-19 из расчёта 12 130 рублей на сотрудника, которые можно потратить на любые расходы, включая зарплаты.

Дистанционное открытие счетов в кредитных организациях для субъектов МСП с целью получения кредита на неотложные нужды для поддержки и сохранения занятости.

Органы местного самоуправления так же вводили меры поддержки бизнеса. В частности, для столичных предпринимателей действовали и продолжают действовать программы субсидирования. Субсидии предоставляет Департамент предпринимательства и инновационного развития города Москвы.

Все вышеуказанные меры направлены на поддержание платежеспособности отечественных компаний, и, как результат, своевременное исполнение своих кредит-

ных обязательств, повышение оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей. Если существует риск того, что дебиторская задолженность не будет оплачена в долгосрочной перспективе, она может создать налоговые последствия в виде дополнительных платежей по подоходному налогу с предприятий.

Заключение

Каждый предприниматель заинтересован в долгосрочном и успешном сотрудничестве, из-за которого он готов пойти навстречу клиентам, у которых возникли финансовые затруднения, потому что он, скорее всего, и сам ощущает последствия чрезвычайной ситуации при расчетах со своими кредиторами. Тем не менее, любой долг создает риски, которые необходимо оценить не только в ближайшие недели или месяцы, но и в более долгосрочной перспективе. Естественно, проблемы в экономике не закончатся с отменой чрезвычайного положения. Сегодняшние проблемы будут иметь последствия в течение еще более длительного периода времени, поэтому следует ожидать, что определенная часть сегодняшних должников может опоздать с выполнением своих обязательств или вообще не рассчитаться [11].

В текущих условиях компании нуждаются в дополнительных мерах поддержки и в доработке существующих мер:

- 1. бизнес заинтересован в расширении перечня отраслей и списков компаний, которым доступна отсрочка (рассрочка) по уплате налогов и страховых взносов;
- 2. отменить критерий предоставления поддержки «только компаниям отраслей, наиболее пострадавшим от распространения COVID-19»;
- 3. разработать систему помощи градообразующим компаниям и крупнейшим налогоплательщикам в регионе, не входящих в список системообразующих предприятий;
- 4. снизить тарифы страховых взносов, ставку НДС до 18%, НДФЛ и освободить от НДФЛ компенсацию повышенного режима работы; снизить ставку по налогу на прибыль в части средств, направленных на инвестирование; увеличить размер амортизационной премии на 5%, уменьшить размер штрафных санкций за несвоевременную сдачу отчётности и пр.

Библиографический список

- 1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-Ф3, Часть 1 (с изменениями и дополнениями от 12.05.2020г) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_ LAW 5142/ (дата обращения: 28.06.2021).
- 2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 №95-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 24.02.2021 г.). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons doc LAW 37800/ (дата обращения: 06.07.2021).
- 3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-Ф3 (с изменениями и дополнениями от 11.06.2021 г.). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/ (дата обращения: 30.06.2021).
- 4. Письмо Министерства экономического развития РФ от 21.12.2020 г. №Д22и-42806 «О моратории на возбуждение дел о банкротстве» [Электронный ресурс]. URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/400096040/ (дата обращения: 15.06.2021).
- 5. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа» от 03.04.2020 N 106-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_349323/ (дата обращения: 28.06.2021).
- 6. Постановление Правительства РФ от 2 апреля 2020 г. № 422 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году субъектам малого и среднего предпринимательства на неотложные нужды для поддержки и сохранения занятости» [Электронный ресурс]. URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73741776/(дата обращения: 15.06.2021).
- 7. Постановление Правительства РФ от 16 мая 2020 г. N 696 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на возобновление деятельности» [Электронный ресурс]. URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73933064/ (дата обращения: 16.06.2021).
- 8. Софийчук В.А., Одинокова Ю.А. Управление банковскими рисками: кредитование корпоративных клиентов в период пандемии // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. № 7-1 (46). С. 165-168.
- 9. Газарян Р.А. Роль управления оборотным капиталом компании в современной экономике // России Новые импульсы развития: вопросы научных исследований: материалы II Международной научно-практической конференции / под редакцией Н.В. Емельянова. 2020. С. 77-91.
- 10. Джамалов Фазлиддин Ойбек Угли. Мир после пандемии коронавируса (видение общественно-политических, экономических, гуманитарных и иных последствий пандемии коронавируса): сборник научных статей / под редакцией О.В. Архиповой и А.И. Климина. 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary 44796938 88437936.pdf (дата обращения: 01.07.2021).
- 11. Лисицкая Т.С., Андреева В.В. Факторинг как инструмент управления денежными потоками в системе риск-менеджмента организации // Вестник Евразийской науки. Т. 12. № 4. 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://esj.today/issue-4-2020.html (дата обращения: 09.07.2021).
- 12. Михалёнок Н.О., Шнайдер О.В. Дебиторская задолженность компании: сущность, значение и основные принципы управления // Хуманитарни Балкански изследвания. 2020. Т. 4. № 3(9). С. 85-87.
- 13. Одоева О.И., Гомбоева А.Н., Постникова Л.В. Повышение эффективности системы внутреннего контроля расчетов с контрагентами в организации // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2020. № 4. С. 118-126.
- 14. Осадчая М.В. Анализ кредиторской задолженности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 6-2. С. 80-83.
- 15. Самсонов А.В., Васильев И.В. Оценка влияния распространения COVID-19 на финансовое состояние и инвестиционную привлекательность ПАО «Татнефть» // Московский экономический журнал. 2020. № 7. С. 541-553.

УДК 338.242.2

А. В. Деляцкая

ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия», Москва, e-mail: d-av2007@yandex.ru

Д. В. Проскурнов

ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия», Москва, e-mail: qwerty 0102@icloud.com

ЭЛЕКТРОННЫЕ АУКЦИОНЫ КАК ФАКТОР ПОДДЕРЖАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: выбор поставщиков, электронные аукционы, закон о контрактной системе, начальная максимальная цена контракта, единая информационная система, реестр недобросовестных поставщиков, информационная карта, оператор электронной торговой площадки.

В статье рассматривается один из самых распространенных способов выбора поставщиков — электронный аукцион. Электронные аукционы имеют четную последовательность этапов в соответствии с установленными временными промежутками. Итогом проведения электронного аукциона является контракт, размещенный в единой информационной системе и подписанный двумя сторонами взаимодействия. В статье также подробно описаны документы, составляющие аукционный пакет, преимущества аукциона по сравнению с другими способами выбора поставщиков, а также изучены особенности проведения электронных аукционов. Сущность вышеизложенного сводится к следующему: заказчик при выборе способа определения поставщика должен руководствоваться нормами Закона №44-ФЗ и учитывать все возникающие обстоятельства при проведении выбранной процедуры во избежание наступления различных видов ответственности и других негативных последствий.

A.V. Delyatskaya

Russian State University of Justice, Moscow, e-mail: d-av2007@yandex.ru

D.V. Proskurnov

Russian State University of Justice, Moscow, e-mail: qwerty_0102@icloud.com

ELECTRONIC AUCTIONS AS REGIONAL ENTREPRENEURSHIP SUPPORT AND DEVELOPMENT FACTOR

Keywords: selection of suppliers, contract system law, initial maximum contract price, unified information system, register of unscrupulous suppliers, information card, an operator of an electronic trading platform.

The article discusses one of the most common methods of choosing suppliers – an electronic auction. Electronic auctions have an even sequence of stages in accordance with established time intervals. The result of the electronic auction is a contract placed in a unified information system and signed by the two parties to the interaction. The article also describes in detail the documents that make up the auction package, the advantages of the auction in comparison with other methods of selecting suppliers, and also explores the features of conducting electronic auctions. The essence of the above is as follows: when choosing a method for determining a supplier, the customer must be guided by the norms of Law No. 44-FZ and take into account all the circumstances that arise when carrying out the selected procedure in order to avoid the occurrence of various types of liability and other negative consequences.

Введение

Заказчик при выборе способа определения поставщика должен руководствоваться нормами Закона №44-ФЗ и учитывать все возникающие обстоятельства при проведении выбранной процедуры во избежание наступления различных видов ответственности и других негативных последствий

Электронные аукционы имеют четную последовательность этапов в соответствии

с установленными временными промежутками. Итогом проведения электронного аукциона является контракт, размещенный в единой информационной системе и подписанный двумя сторонами взаимодействия. В статье также подробно описаны документы, составляющие аукционный пакет, преимущества аукциона по сравнению с другими способами выбора поставщиков, а также изучены особенности проведения электронных аукционов.

Материал и методы исследования

В ходе написания статьи был произведен контент-анализ нормативно-правовой базы, в частности Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-Ф3.

Результаты исследований и их обсуждение

Федеральный закон о контрактной системе определяет различные способы выбора поставщиков, подрядчиков, исполнителей. Среди них, как уже было упомянуто ранее, присутствуют конкурсы, запросы предложений и котировок, аукционы, а также закупка у единственного поставщика. Для того, чтобы понять, какие способы выбора поставщиков являются наиболее актуальными и популярными среди заказчиков, обратимся к статистике заключенных контрактов по итогам III квартала 2020 года [1].

Как видно из рисунка 1, электронные аукционы являются наиболее распространенным способом определения поставщика. Статья 25 Закона о контрактной системе дает возможность заказчикам проводить совместные аукционы и конкурсы, которые будут направлены на снижение материальных издержек на проведение процедур по закуп-

кам, повысят эффективность и сэкономят временные издержки при осуществлении процедуры закупок одних и тех же услуг или товаров двумя и более заказчиками [3]. Такие конкурсы может организовать уполномоченное учреждение или уполномоченный орган, заключая контракт с победителями. Для более детального изучения электронного аукциона рассмотрим его характерные особенности наряду с другими открытыми конкурентными способами осуществления закупок.

Ст. 26 Федерального закона о контрактной системе предлагает в лице организатора торгов государственные органы, казенные учреждения, муниципальные органы или другие уполномоченные органы для заказчиков.

Исходя из вышеобозначенных описательных критериев вытекает определение электронного аукциона. Согласно ст. 59 закона №44-ФЗ электронным аукционом (аукционом в электронной форме) признается аукцион, при котором доступ к размещаемой в единой информационной системе имеет неограниченный круг лиц, к участникам закупочного процесса предъявляются единые и дополнительные требования, а проведение торгов производится на электронной площадке в условиях ее технического обеспечения оператором.

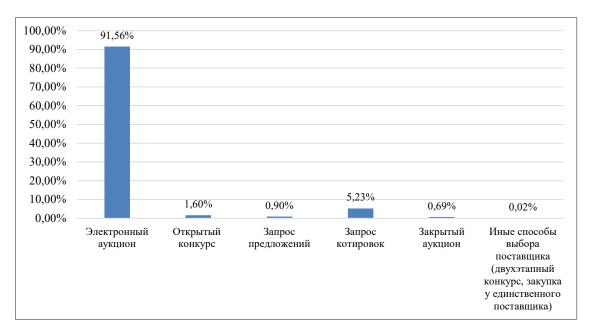


Рис. 1. Наиболее распространенные способы определения поставщика по итогам 3 квартала 2020 года [1]

 Таблица 1

 Характеристики открытых способов осуществления закупок

		T	
№	Название	Части Закона №44-ФЗ	Характеристики
1	Открытый конкурс	Ct. 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55	Доступ к информации о закупке у неограниченного круга лиц Единство требований Размещение информации в ЕИС Количественные и качественные критерии отбора Заключение контракта на бумаге
2	Двухэтапный конкурс	Ст. 57	Доступ к информации о закупке у неограниченного круга лиц Единство требований Размещение информации в ЕИС Количественные и качественные критерии отбора Заключение контракта на бумаге Победителем становится участник, прошедший предквалификаци- онный отбор и общий конкурс
3	Конкурс с ограниченным участием	Ст. 56	Доступ к информации о закупке у неограниченного круга лиц Единые и дополнительные требования Размещение информации в ЕИС Количественные и качественные критерии отбора Заключение контракта на бумаге Победителем становится участник, прошедший предквалификаци- онный отбор
4	Запрос котировок	Параграф 3	Доступ к информации о закупке у неограниченного круга лиц Размещение информации в ЕИС Критерий отбора – ценовой Заключение контракта на бумаге Строгая регламентированность п.2 ст.72 Закона №44-ФЗ
5	Запрос предложений	Параграф 4	Доступ к информации о закупке у неограниченного круга лиц Размещение информации в ЕИС Победителем становится участник с наилучшими требованиями, удовлетворяющими заказчика Заключение контракта на бумаге Строгая регламентированность п.2 ст.83 Закона №44-ФЗ
6	Электронный аукцион	Ct. 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71	Доступ к информации о закупке у неограниченного круга лиц Единые и дополнительные требования Размещение информации в ЕИС Заключение контракта в электронной форме Критерий отбора — ценовой Проведение торгов на электронной площадке и ее техническое обе- спечение оператором

Источник: составлено по [3].

Электронные аукционы проводятся на различных электронных площадках:

- 1. OOO «РТС-тендер»;
- 2. АО «Сбербанк-АСТ»;
- 3. Национальная электронная площадка;
- 4. AO «Единая электронная торговая площадка»;
- 5. АО «Российский аукционный дом» и другие.

Распоряжение Правительства РФ от 21.03.2016 №471-р «О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукци-

он))» определяет, в каких случаях заказчики проводят электронные аукционы [2]. Перечень случаев представлен в общей Таблице с указанием кодов ОКПД2 и наименованием услуг, товаров, работ, которые закупаются с помощью электронного аукциона.

После того, как план-график размещается в ЕИС, уполномоченным органом заказчика направляется извещение о проведении электронного аукциона. Сроки, отводящиеся на подачу заявок на участие в электронном аукционе, являются следующими:

- заказчик размещает в ЕИС извещение не меньше семи дней до даты окон-

чания срока подачи заявок в случае, если начальная максимальная цена контракта (НМЦК) меньше 300 млн руб., либо НМЦК на выполнение работ, снос объекта, капитальный ремонт и т.д. составляет не более 2 млрд руб.

- заказчик размещает в ЕИС извещение не меньше пятнадцати дней до даты окончания срока подачи заявок в случае, если начальная максимальная цена контракта (НМЦК) больше 300 млн руб., либо НМЦК на выполнение работ, снос объекта, капитальный ремонт и т.д. составляет более 2 млрд руб.

Извещение о проведении аукциона – это документ, включающий в себя следующую информацию по процедуре:

- информация о государственном или муниципальном заказчике;
- сведения об электронной площадке для проведения аукциона;
- информация о сроке подачи предложений на участие в электронном аукционе, о дате проведения торгов;
- техническое задание, подготовленный проект контракта;
- запреты, существующие ограничения, установленные в отношении работы и товаров, услуг и другие документы в зависимости от специфики проведения электронного аукциона.

После окончания срока подачи предложений первые части заявок рассматриваются заказчиком, и в них содержатся конкретные предложения по указанным изначально параметрам (в случае, если аукцион проводят для поставки товаров). Если же проведение аукциона нацелено на оказание услуг, то в процессе подачи заявки на участие формируется протокол о допуске к участию в торгах, изложенный в Согласии на выполнении условий контракта [4].

Следующим этапом проведения электронного аукциона являются торги. Свои предложения по цене участники подают в режиме онлайн, а сам электронный аукцион проводят путем первоначального снижения НМЦК, при этом диапазон снижения цены должен составляет от 0,5% до 5% от величины НМЦК. Размеры шага аукциона определены в ч.6 и п.4 ч.23 ст. Закона о контрактной системе. Побеждает в аукционе тот участник, который предложил самую выгодную и низкую цену контракта.

Победитель электронного аукциона определяется после проведения торгов, и на данном этапе заказчик может рассмотреть последующие поступившие части заявок от оператора электронной площадки, параллельно подготавливая протокол подведения итогов. Затем происходит заключение контракта: заказчиком заполняется проект контракта, который был размещен на площадке, с указанием реквизитов победителя, данные директоров и организации, цена контракта с учетом пени и штрафов. Подготовленный контракт направляется победителю для подписания в ЕИС в течение 5 дней после опубликования протокола подведения итогов. Ч.9 ст.83.2 Закона №44-ФЗ гласит о том, что контракт нельзя заключить ранее чем через десять дней после размещения в ЕИС протокола подведения итогов проведенного аукциона.

Победитель вместе с подписанным проектом контракта размещает в ЕИС документы, которые подтверждают предоставление обеспечения исполнения контракта в течение 5 дней с даты размещения заказчиком проекта контракта. Обеспечением исполнения контракта могут стать платежные поручения, банковские гарантии, а также предыдущие выполненные без пени и штрафов контракты за последние три года до даты подачи заявки на аукционе (в случае, если стоимость контрактов составила не менее 15% стоимости от НМЦК электронного аукциона).

Если между заказчиком и победителем в процессе подписания контракта и размещения необходимых документов возникают разногласия, победитель может разместить в ЕИС протокол разногласий с указанием ошибок и недоработок, а затем весь процесс переподписания контракта занимает 3 рабочих дня (для устранения недоработок или отказа) и 3 рабочих дня для подписания контракта. Таким образом, в ЕИС размещается контракт, подписанный с двух сторон. Для того, чтобы более наглядно отобразить все этапы в соответствии с временными промежутками, обратимся к рисунку 2.

Исходя из рисунка 2 можно сделать вывод, что минимальные установленные сроки на подписание контракта с момента размещения в ЕИС итогового протокола составляют 19 дней.



Рис. 2. Этапы подписания контракта в ЕИС после размещения итогового протокола [3]

Весь процесс заключения контракта осуществляется при участии оператора электронной торговой площадки. Если участник, который размещал заказ, уклоняется от подписания государственного контракта, оператором электронной торговой площадки вносится информация в реестр недобросовестных поставщиков об участнике сроком на 2 года. В современных условиях многие подрядчики пребывают в неустойчивом финансовом состоянии и постоянной ценовой борьбе, поэтому очень часто наступает ситуация, когда полный объем обеспечения исполнения контракта и заключение самого контракта не представляется возможным. Именно по этой причине исполнители и подрядчики, которые не предоставили нужные документы или не осуществили другие действия должным образом, заносятся в реестр недобросовестных поставщиков.

Если использовать расширенную схему этапов проведения электронного аукциона, руководствуясь ст. 59-71 Закона №44-ФЗ, можно выделить 49 этапов с учетом особенностей проведения несостоявшегося аукциона, а также учитывая необычные обстоятельства, возникающие в процессе (например, если на участие в аукционе подана только одна заявка или действия оператора ЭТП в случае, если ни один из участников не подал предложение о цене контракта).

Ч. 8.2 ст.66 Закона о контрактной системе имеет особенности направления электронных документов, подтверждающие соответствие участника аукциона дополнительным требованиям. С 1 января 2019 года все

участники закупочный процедуры, которые внесены в реестр участников закупок и аккредитованы на электронной площадке, направляют оператору электронной площадки документы, соответствующие перечню документов, указанных в ч.2 и ч.2.1 ст.31 Закона №44-ФЗ.

Для того, чтобы участник мог принять участие в аукционе, он должен иметь аккредитацию на электронной площадке, быть зарегистрированным в ЕИС и иметь электронную подпись (ЭЦП). В 2019 году был также утвержден новый порядок аккредитации участников на электронных площадках. Новый зарегистрированный участник ЕИС автоматически проходит регистрацию на восьми государственных электронных площадках. К сожалению, на практике данный момент создает для участников много неудобств, например, замедление организации дальнейшего процесса взаимодействия по процедурам [5].

После того, как участники зарегистрировались в ЕИС, оператор электронной торговой площадки обязан в течение одного дня осуществить аккредитацию участника. Аккредитация производится с учетом интегрированного взаимодействия между ЕИС, электронными площадками и порталом Госуслуг (согласно ч.4 ст. 24.2 44-Ф3).

Проведение электронного аукциона имеет ряд преимуществ:

- возможности привлечения к организации;
- возможности по проведению процедуры закупок у специализированных компаний;

- регистрацию, прием, возврат заявок, хранение документов осуществляется оператором системы, а не заказчиком;
- высокая конфиденциальность всех участников, что подразумевает подписание контракта по более выгодной цене и исключает вероятность сговора между двумя сторонами.

Из особенностей участия в аукционе по 44-ФЗ можно выделить ключевой критерий победы в закупке – цену; невозможность внесения изменений в условия проекта на этапе заключения контракта; включение страховки, расходов на транспорт, налогов в стоимость НМЦК, а также обязательства победителя по предоставлению обеспечения исполнения контракта, установленные заказчиком.

Важной составляющей документации аукциона является информационная карта. В закупочной деятельности стараются ориентироваться именно на информационную карту (таблицу с главными тезисами по закупке) как приоритет в случае возникновения разночтений. В составе общего аукционного пакета должны присутствовать следующие документы:

- 1) проект контракта;
- 2) требования к участникам электронного аукциона (ст.31 44-Ф3);
- 3) требования к заявке, содержанию, порядок заполнения заявки на участие;
- 4) описание объекта контракта, обоснование НМЦК, начальная цена единиц товаров, услуг и работ, условия исполнения обязательств;
- 5) даты: окончание срока подачи заявок на участие, окончание рассмотрения заявок на участие, проведение торгов; предоставление участникам информации о разъяснении положений аукциона; предоставление документации; подписание контракта;
- 6) валюта контракта, а также применение официального курса иностранной валюты к рублю РФ;
- 7) право заказчика изменять условия договора, право отказаться от контракта в одностороннем порядке;
- 8) требования к обеспечению исполнения контракта, размер и сроки;
- 9) информация об ответственных лицах, заключающих контракт;
- 10) условия, при которых победитель признается уклонившимся.

В таблице 2 представлены варианты отмены электронного аукциона. Заказчик имеет право отказаться от его проведения путем

размещения извещения на общероссийском сайте государственных закупок.

 Таблица 2

 Порядок отмены электронного аукциона

Отменить аукцион можно	Отменить аукцион нельзя				
СУММА КОНТРАКТА БОЛЬШЕ 3 МЛН РУБЛЕЙ					
1 – 10 день	11 – 20 день				
СУММА КОНТРАКТА МЕНЬШЕ 3 МЛН РУБЛЕЙ					
1 – 2 день	3 – 7 день				

Источник: составлено по [3].

Отменить аукцион можно не позднее, чем за 10 дней до окончания срока подачи заявок на участие в нем. Если сумма услуг или товаров в контракте составляет менее 3 млн руб., то электронный аукцион можно отменить не позднее, чем за 5 дней до окончания срока подачи заявок на участие в нем.

Помимо электронного аукциона заказчик может приобрести товары без конкурентных торгов с минимальными временными издержками у единственного поставщика. Более 50 различных оснований, позволяющих закупать у единственного поставщика, представлены в ч.1 ст.93 Закона №44-ФЗ, среди них присутствуют закупки малых объемов и закупки, которые проводятся по итогу несостоявшихся процедур.

Конкурс также является также конкурентным способом закупки наравне с электронным аукционом. Ключевое отличие конкурса состоит в том, что ключевым фактором при выборе победителя является не минимальная начальная цена контракта, а нестоимостная характеристика, трудовые или материальные ресурсы, опыт предыдущей деятельности. В целом можно сказать, что конкурс похож на проведение электронного аукциона, но его сроки увеличены и составляют в среднем 23 дня.

Заключение

Сущность вышеизложенного сводится к следующему: заказчик при выборе способа определения поставщика должен руководствоваться нормами Закона №44-ФЗ и учитывать все возникающие обстоятельства при проведении выбранной процедуры во избежание наступления различных видов ответственности и других негативных последствий.

Библиографический список

- 1. Аналитический отчет Министерства финансов РФ по результатам осуществления мониторинга закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 №44-ФЗ.
- 2. Распоряжение Правительства РФ от 21.03.2016 №471-р «О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион)».
- 3. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-Ф3.
- 4. Веденеев Г.М., Гончаров Е.Ю., Кобзев Г.Н. Конкурсные торги в России: исторический опыт. М.: МЭИ, 2005.
- 5. Закупки города Москвы: открытость, доступность, прозрачность // Вестник Университета Правительства Москвы. 2017. № 1. С. 20-23.

УДК 338.242

Т. А. Журавлёва

ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет им. В.Ф. Уткина», Рязань, e-mail: zu-tal@yandex.ru

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНА КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Ключевые слова: финансовая устойчивость региона, экономическая безопасность региона, бюджетно-финансовые показатели.

В статье рассмотрены вопросы финансовой устойчивости региона и обоснована необходимость определения её уровня с целью выявления и оценки различных рисков, угроз экономической безопасности субъектов хозяйствования. По результатам анализа полученной информации региональные органы власти будут иметь возможность управлять доходами и расходами бюджета, корректировать региональную бюджетную и налоговую политику, создавать условия для финансовой независимости региона от внешних источников финансирования. Автором определено, что оценка финансовой устойчивости региона должна проводиться на регулярной основе с целью определения его текущего состояния и выработки управленческих решений на перспективу для обеспечения приемлемого уровня экономической безопасности. Исследованы подходы разных авторов к содержанию понятия «финансовая устойчивость региона», «экономическая безопасность региона», определена их сущность, сформулирована собственная трактовка исследованных дефиниций. Проведена оценка финансовой устойчивости региона на примере Рязанской области на основе анализа финансово-бюджетных показателей, выявлены проблемы обеспечения необходимого уровня финансовой устойчивости исследуемого региона. Установлена зависимость регионального бюджета от внешних источников финансирования как бюджетных и коммерческих кредитов, так и от средств, предоставляемых другими бюджетами бюджетной системы Российской Федерации.

T. A. Zhuravleva

Ryazan State Radio Engineering University named after V.F. Utkin, Ryazan, e-mail: zu-tal@yandex.ru

FINANCIAL STABILITY OF THE REGION AS A CONDITION FOR ENSURING ECONOMIC SECURITY (ON THE EXAMPLE OF THE RYAZAN REGION)

Keywords: financial stability of the region, economic security of the region, budgetary and financial indicators.

The article discusses the issues of financial stability of the region and substantiates the need to determine its level in order to identify and assess various risks, threats to the economic security of business entities. Based on the analysis of the information received, regional authorities will be able to manage budget revenues and expenditures, adjust regional budget and tax policies, and create conditions for the region's financial independence from external funding sources. The author found out that the assessment of the financial stability of the region should be carried out on a regular basis in order to determine its current state and develop management decisions for the future to ensure an acceptable level of economic security. The approaches of different authors to the content of the concept of «financial stability of the region», «economic security of the region» are investigated, their essence is determined, and their own interpretation of the investigated definitions is formulated. The assessment of the financial stability of the region was carried out on the example of the Ryazan region based on the analysis of financial and budgetary indicators, the problems of ensuring the required level of financial stability of the region were identified. The dependence of the regional budget on external sources of financing, both budgetary and commercial loans, and on funds provided by other budgets of the budgetary system of the Russian Federation.

Введение

В современных условиях оценка финансовой устойчивости региона приобретает особую значимость в связи с возрастающей ролью научного подхода в решении задач повышения уровня экономической безопасности региона. Независимость от внешних источников финансирования регионального

бюджета, способность формировать собственную доходную часть бюджета, превышающую расходную, свидетельствует об устойчивости региональных финансов и достаточном уровне его экономической безопасности.

Исследованиям финансовой устойчивости региональных бюджетов были посвящены работы российских ученых Алтуфьевой Т.Ю., Золотухиной А.В., Печаткина В.В., Обухова А.М., Поляка Г.Б., Фаттахова А.А., Четверикова Н.С., Шимширт Н.Д. и многих других. Однако на современном этапе остается актуальной необходимость дальнейшего исследования обозначенных вопросов как в теоретическом, так и в практическом аспектах с целью принятия своевременных управленческих решений ради повышения уровня экономической безопасности региона.

Цель исследования заключается в развитии практики применения теоретических подходов к определению уровня финансовой устойчивости региона, основанной на анализе бюджетно-финансовых показателей, выявлении причин, оказывающих влияние на финансовую устойчивость Рязанской области и обуславливающих уровень экономической безопасности региона.

Материал и методы исследования

Для исследования применялись данные официального статистического наблюдения, сайтов органов государственной власти субъекта Российской Федерации, рейтинговых агентств, публикации в научных изданиях по теме исследования.

В ходе написания статьи автором применялись методы изучения информации и её обобщение, сравнение, анализ и другие методы научного познания.

Результаты исследования и их обсуждение

К вопросам финансовой устойчивости экономических субъектов, в том числе регионов, сегодня привлечено внимание государственных структур, информационных и рейтинговых агентств, отечественных и зарубежных ученых с целью выявления и оценки различных рисков, угроз экономической безопасности субъектов хозяйствования. Однако до сих пор не выработана единая методика определения уровня финансовой устойчивости регионов в обе-

спечении их экономической безопасности. В существующих подходах отечественных ученых к характеристике финансовой устойчивости субъектов Российской Федерации объектом исследований выступают их бюджеты, в которых анализируются доходная и расходная части, их соотношение, государственный долг и его структура и прочие показатели, но при этом отсутствует четкое определение понятия финансовой устойчивости.

В разработку теоретических и методических основ определения и оценки финансовой устойчивости регионов существенный вклад внесли отечественные исследователи Ахметов Р.Р., Грязнова А.Г., Доронина Т.В., Едронова В.Н., Ермакова Е.А., Захарчук Е.А., Кавинов А.А., Канкулова М.И., Каратаев С.М., Куцури Г.Н., Паникин В.Е., Петрова Т.А., Поляк Г.Б., Сабитова Н.М., Чулков А.С., Яшина Н.И и другие, а также зарубежные специалисты Balassone F., Burnside C., Kotlikoff L.J. и другие.

В таблице 1 представлены некоторые определения финансовой устойчивости региона.

Под финансовой устойчивостью региона в авторских подходах понимается в общем экономическое, социальное и политическое развитие региона в настоящее время и в будущем. Заметим, что Ахметов Р.Р. сравнивает финансовую устойчивость региона с финансовой устойчивостью предприятия, Сабитова Н.М. для определения финансовой устойчивости предлагает оценивать финансовый потенциал субъектов Российской Федерации и использовать данные баланса финансовых ресурсов. Захарчук Е.А. в качестве фактора достижения устойчивости определяет улучшение качества жизни населения, при этом акцентируя внимание только на необходимости сбалансированности движения финансовых ресурсов.

Таким образом, многие из условий финансовой устойчивости, которые выделены в авторских трактовках, четко не определены, то есть исследователи не раскрывают, что конкретно они вкладывают в определения. Считаем, что это не позволяет в полной мере раскрыть сущность понятия финансовой устойчивости региона, и определить критерии финансовой устойчивости или неустойчивости субъекта Российской Федерации.

 Таблица 1

 Определения финансовой устойчивости региона

Автор	Определение
Ахметов Р. Р.	Краткосрочную финансовую устойчивость методологически можно охарактеризовать по аналогии с финансовой устойчивостью предприятия, а долгосрочная финансовая устойчивость определяет стратегическую, перспективную стабильность региона. Основной критерий достижения финансовой устойчивости региона — беспрерывное течение в нем нормального хода воспроизводства [1, с. 35]
Едронова В.Н., Кавинов А. А.	Состояние, обеспечиваемое органами государственной власти, при котором достигается сбалансированность денежных фондов и расходов региона, а также их пропорциональное изменение под воздействием внутренних и внешних факторов в целях обеспечения полномочий органов власти региона, экономического, социального и политического развития региона в краткосрочном периоде и в долгосрочной перспективе [3, с. 7]
Захарчук Е.А.	Социально-экономическое состояние территории, при котором обеспечивается улучшение качества жизни населения за счет эффективного функционирования финансовых ресурсов внутри муниципального образования при сбалансированном их притоке и оттоке [4, с. 11]
Каримова Л.А, Пантюкова Д.В.	Под финансовой устойчивостью региона понимают сбалансированность денежных доходов и расходов региона и их пропорциональное изменение под воздействием внешних и внутренних полномочий органов власти региона, политического развития в перспективе [5, с. 297]
Сабитова Н.М.	Вопрос о финансовой устойчивости субъектов РФ связан с их финансовой самостоятельностью, зависимостью от средств вышестоящего уровня власти. Эта проблема связана с оценкой финансового потенциала субъектов РФ и с формированием механизма финансовой помощи. Для объективной оценки финансовой устойчивости субъектов РФ и муниципальных образований необходимо использовать данные баланса финансовых ресурсов [12, с. 30]

Зарубежные авторы также используют понятие финансовой устойчивости по отношению к финансам бюджета. В работах зарубежных ученых отмечается отсутствие устоявшегося подхода к определению финансовой устойчивости. Она, как правило, определяется способностью правительства финансировать текущие расходы, обеспечивать выполнение финансово-бюджетной, налоговой и иной политики при отсутствии проблем с платежеспособностью и выполнением бюджетных обязательств.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, финансовую устойчивость региона можно определить как состояние, характеризующееся способностью региональных органов власти в полном объеме финансировать взятые расходные и долговые обязательства за счет собственных региональных бюджетных средств, регионального имущества и заимствований, объемы которых не превышают установленных законодательством ограничений.

Таким образом, сущность финансовой устойчивости региона заключается в эффективном формировании и использовании финансовых ресурсов.

На финансовую устойчивость региона оказывает воздействие большое количество как внешних, так и внутренних факторов, которые непосредственно влияют на уровень экономической безопасности субъекта Российской Федерации.

Для эффективного управления экономикой региона необходимо своевременное выявление проблемных ситуаций, при которых потенциальный риск может перерасти в угрозу для финансовой устойчивости, и, следовательно, её безопасности.

Экономическая безопасность России складывается из экономической безопасности ее регионов. Некоторые исследователи находят взаимосвязь и зависимость между понятиями «экономическая безопасность», «развитие» и «устойчивость». Без развития экономике невозможно выжить, а также сопротивляться и приспосабливаться к внутренним и внешним угрозам. По утверждению Листопад М.Е. «устойчивость также выступает важнейшей характеристикой эффективности национальной экономики как системы, отражая прочность и надежность ее элементов, вертикальных и горизонтальных взаимосвязей внутри системы и с внешним станарами в экономики и с внешных взаимосвязей внутри системы и с внешных взаимосвязей внутри системы и с внешнами системы с

ней средой, способность выдерживать внутренние и внешние «нагрузки» неблагоприятных изменений. Чем более устойчива экономическая система, тем жизнеспособнее экономика, а значит, выше уровень ее безопасности» [8, с. 386].

Существует ряд подходов к определению категории «экономическая безопасность региона» (табл. 2).

Во многих научных работах учеными отмечено, что обеспечение экономической безопасности регионов воздействует на уровень национальной безопасности в целом и переносят основные характеристики национальной безопасности на уровень субъектов Российской Федерации.

Заметим, что окончательно определение экономической безопасности региона не сложилось, однако отметим, что степень обеспечения экономической безопасности региона достигается путем его расширенного социально-экономического развития через достижение необходимого для этого баланса материальных, людских

и финансовых ресурсов, имеющихся в регионе и поступающих в него из федерального центра.

Таким образом, экономическая безопасность региона — это состояние экономики, характеризующееся стабильностью и устойчивостью развития, созданием потенциала, обеспечивающего конкурентоспособность региональной экономики, защиту экономических интересов региона и населения, проживающею в нем, от внутренних и внешних угроз.

Обеспечение финансовой устойчивости является одной из приоритетных задач в деятельности любого субъекта, что предполагает применения различных методов и методик её определения. Разработке методик определения уровня финансовой устойчивости региональных бюджетов были посвящены работы российских ученых Алтуфьевой Т.Ю., Печаткина В.В., Котяковой М.А., Обухова А.М., Поляка Г.Б., Фаттахова А.А., Четверикова Н.С., Шимширт Н.Д. и многих других.

 Таблица 2

 Авторские подходы к определению дефиниции «экономическая безопасность региона»

Автор	Определение
Авдийский В.И.	Это состояние экономических элементов и властных институтов, гарантирующих жизнеспособность региона [9,с. 43]
Вечканов Г.С.	Экомическая безопасность регионов представляет собой сочетание современного состояния, условий и факторов, которые отражают стабильность, устойчивость и прогрессивное развитие экономики территорий, определенную независимость, интеграцию с экономикой страны [2, с. 197]
Куклин А.А.	Под экономической безопасностью территориального образования (области, республики, федерального округа) понимается совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики, стабильность, устойчивость и поступательность ее развития, степень ее самостоятельности в процессах интеграции с экономикой Российской Федерации [7, с. 143]
Манахова И.В.	Экономическая безопасность региона — важнейший элемент структуры экономической безопасности страны, социальные и экономические интересы которого не противоречат интересам ее развития, обеспечены экономическим потенциалом региона, защищены правовой системой государства [14, с. 125]
Орехов В.И., Орехова Т.Р., Карагодина О.В.	Способность, возможность, готовность экономики (экономической региональной системы) на основе эффективного регионального управления обеспечить стабильность и устойчивый региональный экономический рост, удовлетворение потребностей общества и защиту национальных интересов в различных сферах от внутренних и внешних угроз [15, с. 46]
Руднева Н.И., Белякова С.В., Колотова А.С.	Под региональной экономической безопасностью понимается способность субъектов Федерации противостоять кризисным ситуациям, вызываемым воздействиями внешних и внутренних факторов на научно-производственный и ресурсный потенциалы и их структуру, сферу обращения и инстуциональную инфраструктуру, социальную сферу, уровень и качество жизни людей [11, с. 98]
Уразгалиев В.Ш.	Мера структурной вариабельности степени сбалансированности материальных, людских и финансовых ресурсов, обеспечивающая поступательное расширенное социально-экономическое развитие региона [13, с.573]

Ряд авторов подчеркивают, что для определения уровня финансовой устойчивости необходимо сформировать систему сбалансированных показателей, которые адекватно отразят социально экономическое состояние субъекта Российской Федерации.

По мнению Печаткина В.В., «для осуществления рейтинговой оценки финансовой устойчивости региона достаточно финансово-бюджетных показателей» [10, с. 23]. Автор предлагает для оценки финансовой устойчивости региона использовать следующие показатели:

- отношение доходов консолидированного бюджета на душу населения к величине прожиточного минимума в регионе,%;
- отношение расходов консолидированного бюджета на душу населения к величине прожиточного минимума в регионе,%;

- отношение доходов консолидированного бюджета к расходам,%;
- отношение величины депозитов и вкладов юридических лиц, на душу населения, к величине прожиточного минимума в регионе,%;
- удельный вес убыточных организаций,%;
- удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общем объеме кредиторской задолженности,%;
- соотношение суммарной просроченной задолженности по заработной плате к величине прожиточного минимума,%;
 - индекс потребительских цен,%.

Финансово-бюджетные показатели для определения уровня финансовой устойчивости Рязанской области за период 2015-2020 гг. приведены в таблице 3 [16, 17].

 Таблица 3

 Финансово-бюджетные показатели Рязанской области за период 2015-2020 гг.

		Период исследования								
Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г от 2015 г. (+,-)			
Доходы консолидированного бюджета на душу населения к величине прожиточного минимума, %	627,3	657,4	698,7	724,5	795,0	783,8	156,5			
Расходы консолидированного бюджета на душу населения к величине прожиточного минимума, %	642,9	637,9	656,5	706,3	790,3	794,0	151,1			
Отношение доходов консолидированного бюджета к расходам, %	97,6	103,1	106,4	102,6	100,6	98,7	1,1			
Отношение величины депо- зитов и вкладов юридических лиц на душу населения к про- житочному минимуму в реги- оне, %	805,2	959,7	1232,5	1117,7	1303,1	2332,8	1527,6			
Удельный вес убыточных организаций, %	24,6	28	24,8	27,7	30,8	24,1	-0,5			
Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общем объеме кредиторской задолженности, %	5,4	4,4	7,6	5,4	2,4	2,6	-2,9			
Соотношение суммарной просроченной задолженности по заработной плате к величине прожиточного минимума, %	96958,6	139732,0	115632,7	138041,0	218512,7	175363,9	78405,4			
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года), %	112,3	105,5	103,3	106	102,9	106	-6,3			

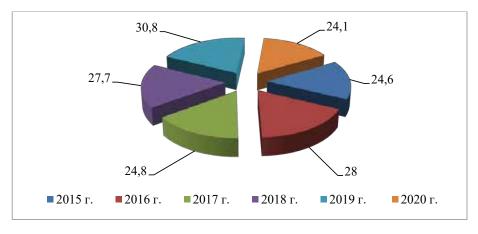
Следует заметить, что доходы консолидированного бюджета за исследуемый период выросли на 55% за счет увеличения поступлений налоговых и неналоговых доходов, доходов от использования имущества государственной и муниципальной собственности, а также доходов от продажи материальных и нематериальных активов. Однако доля безвозмездных поступлений от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (дотации, субсидии, субвенции) по исполнению в 2020 г. составила 58% (в 2015 г. этот показатель был порядка 40%), что свидетельствует о зависимости регионального бюджета от внешних источников финансирования, приводящей к снижению уровня финансовой устойчивости и экономической безопасности региона.

Расходы консолидированного бюджета имеют тенденцию к увеличению. Темп прироста исследуемого показателя в 2020 г. составил 53% по сравнению с 2015 г. Соотнеся доходы и расходы консолидированного бюджета, заметим, что расходы превышали доходы, создавая дефицит бюджета, в 2015 г. и 2020 г., в остальные года исследуемого периода наблюдается превышение доходной части бюджета над расходной. Подчеркнем, что доходы и расходы консолидированного бюджета на душу населения за исследуемый период остались неизменными при сокращении численности населения, проживающего на территории субъекта Российской Федерации. Анализируя показатель прожиточного минимума, заметим, что на конец 2020 г. он составил 10,785 тыс. руб. и это на 28% больше аналогичного значения 2015 г. Показателями, характеризующими уровень финансовой устойчивости региона, являются доходы консолидированного бюджета на душу населения, соотнесенные с величиной прожиточного минимума, и аналогичный показатель, исчисленный исходя их расходов консолидированного бюджета. Доходы консолидированного бюджета на душу населения к величине прожиточного минимума за исследуемый период увеличились на 57% в 2020 г. по сравнению с 2015 г., а расходы увеличились на 51% за отмеченный период, т. е. доходов на душу населения Рязанской области по сравнению с прожиточным минимумом в регионе генерируется больше, чем производится расходов.

Отношение величины депозитов и вкладов юридических лиц на душу населения к прожиточному минимуму в регионе демонстрирует положительную динамику за весь исследуемый период.

Отрадно отметить, что при растущих показателях валового регионального продукта происходит сокращение удельного веса убыточных организаций в Рязанской области в исследуемом периоде (рисунок).

В современных условиях хозяйствования деятельность регионов связана с рисками невозврата долговых обязательств, на формирование которых оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы. Структура регионального долга в настоящее время выглядит следующим образом: бюджетные кредиты — 61%, коммерческие кредиты — 39%. Для Рязанской области характерна закредитованность, и существенную часть собственных доходов регион направляет на погашение кредитов, что является угрозой финансовой безопасности региона, снижает уровень её финансовой устойчивости.



Удельный вес убыточных организаций Рязанской области в 2015-2020 гг.

Негативным фактом, влияющим на уровень финансовой безопасности области, является наличие и увеличение показателя просроченной задолженности организаций по заработной плате работников. Увеличение такого рода задолженности к 2020 г. составило 10,7 млн руб., достигнув уровня в 18,9 млн руб., по сравнению с 8,2 млн руб. в 2015 г. Вопрос с невыплатой в срок заработной платы наемным работникам в регионе остается открытым. Средняя заработная плата в Рязанской области в 2020 г. была на уровне 36,6 тыс. руб., в Московской области, например такой показатель равнялся 57,1 тыс. руб., а в г. Москве – 100,5 тыс. руб. В связи с этим происходит постоянный отток трудовых ресурсов из Рязанской области, что является угрозой экономической безопасности региона в целом.

Отметим и увеличение соотношения суммарной просроченной задолженности по заработной плате к величине прожиточного минимума на протяжении исследуемого периода, подтверждающее нарастание социальных угроз экономической безопасности в Рязанском регионе.

Индекс потребительских цен является индикатором, характеризующим изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Уменьшение исследуемого индекса в Рязанской области за 2015-2020 гг. свидетельствует о протекающих инфляционных процессах в регионе. Данные изменения целесообраз-

но учитывать при формировании региональной политики, анализе и прогнозировании изменения цен в экономике области и прочих мероприятий, направленных на управление происходящими процессами в целях поступательного социально-экономического развития региона и укрепления экономической безопасности.

Заключение

Проведя анализ финансовой устойчивости региона в обеспечении экономической безопасности можно сделать ряд выводов.

В результате исследования на основе анализа финансово-бюджетных показателей Рязанской области за 2015-2020 гг. было установлено, что бюджет региона является дотационным. Зависимость от заемных источников финансирования, характерная для бюджета региона, свидетельствует о низком уровне финансовой устойчивости и наличии угроз экономической безопасности. Ряд финансово-бюджетных показателей демонстрирует отрицательную динамику, обусловленную мировыми, страновыми и региональными политическими, экономическими, социальными и прочими причинами, что негативно сказывается на развитии субъекта Российской Федерации.

Таким образом, следует отметить, что необходимы дальнейшие исследования как теоретического, так и практического плана в области финансовой устойчивости регионов в обеспечении их экономической безопасности.

Библиографический список

- 1. Ахметов Р.Р. Проблемы повышения устойчивости региональных финансовых рынков // Финансы и кредит. 2004. № 12. С. 34-36.
 - 2. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2007. 384 с.
- 3. Едронова В.Н., Кавинов А.А. Содержание понятия «устойчивость региональной финансовой системы» // Финансы и кредит. 2005. № 7. С. 2-8.
- 4. Захарчук Е.А. Социально-экономические условия формирования финансовой устойчивости муниципальных образований: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2004. 26 с.
- 5. Каримова Л.А., Пантюкова Д.В. Устойчивость бюджетов субъектов РФ в условиях нестабильной экономики // Устойчивое развитие российских регионов: экономическая политика в условиях внешних и внутренних шоков: сборник материалов XII международной научно-практической конференции, г. Екатеринбург, 17-18 апреля 2015 г. Екатеринбург: УрФУ, 2015. С. 295-306.
- 6. Кредитные рейтинги Рязанской области. [Электронный ресурс]. URL: https://mineconom.ryazangov. ru/direction/invest-rating/ (дата обращения: 12.08.2021).
- 7. Куклин А.А. Экономическая безопасность регионов: теоретико-методологические подходы и сравнительный анализ // Фундаментальные исследования. 2014. № 6-1. С. 142-145.

- 8. Листопад М.Е. Эволюция представлений об экономической безопасности // Экономические науки. 2011. № 3. С. 385-387.
- 9. Национальная и региональная экономическая безопасность России: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»; профиль «Анализ рисков и экономическая безопасность» / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко, Н.Г. Синявский; Финансовый ун-т при Правительстве Российской Федерации. М.: ИНФРА-М, 2016. 361 с.
- 10. Печаткин В.В. Финансовая устойчивость и конкурентоспособность региона: методологические и прикладные аспекты оценки // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 42 (180). С. 19-27.
- 11. Руднева Н.И., Белякова С.В., Колотова А.С. Экономическая безопасность: учебно-методическое пособие. Мичуринск: Мичуринский государственный аграрный университет, 2018. 343 с.
- 12. Сабитова Н.М. К вопросу о финансовой устойчивости субъектов РФ // Финансы и кредит. 2005. № 6. С. 30-32.
- 13. Уразгалиев В.Ш. Экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2021. 725 с.
- 14. Экономическая безопасность: учебник для студентов, обучающихся по специальности 38.05.01 Экономическая безопасность / под ред. д-ра экон. наук, проф. И.В. Манаховой. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2019. 304 с.
- 15. Орехов В.И., Орехова Т.Р., Карагодина О.В. Экономическая безопасность современной России в условиях кризиса: монография / под науч. ред. Т.Р. Ореховой. М.: ИНФРА-М, 2014. 105 с.
- 16. Минфин Рязанской области [Электронный ресурс]. URL: https://minfin.ryazangov.ru/activities/budget/budget_execution/infor/ (дата обращения: 12.08.2021).
 - 17. Рязаньстат [Электронный ресурс]. URL: https://ryazan.gks.ru/ (дата обращения: 12.08.2021).

УДК 658.8:004.738.5

С. М. Имяреков

Саранский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО Центросоюза Российской Федерации «Российского университета кооперации», Саранск, e-mail: simyarekov@yandex.ru

Л. А. Пониматкина

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва, e-mail: LAPonimatkina@fa.ru

О. Е. Лебедева

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва, e-mail: OELebedeva@fa.ru

СОВЕРШЕНСТОВАНИЕ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Ключевые слова: реализация, туризм, услуга, цена, оплата, Интернет, интернет-маркетинг, покупка, технология, предприятие.

В статье обоснован организационно-экономический механизм интернет-маркетинга, ориентированный на повышение продаж, который представляет собой сочетание различных этапов, связанных с принятием решения о покупке через Интернет и совершенствованной структуры комплекса интернет-маркетинга. Доказано, что интернет-маркетинг на предприятиях туризма может быть интегрирован с традиционным маркетингом, следовательно, могут возникать различные комбинации использования инструментов интернет-маркетинга и традиционного маркетинга, что представляет наибольшую сложность в управлении этими процессами. Установлено, что потребительская ценность является центральным понятием в интернет-маркетинге. Чем больше ценности туристское предприятие предлагает клиенту, тем более лояльным он будет относительно предприятия и предлагаемых услуг. Это, в свою очередь, будет приводить к увеличению объемов продаж и показателей прибыли предприятия. Выяснено, что потребительская ценность является результатом разницы между пользой, которую получает клиент от потребления услуги, и расходами, связанными с ее приобретением и потреблением. В дополнение к основному маркетингу, который касается услуг, цен, коммуникаций и распределения, у интернет-маркетинга можно рассматривать два решения: интернет технологии и оплата. Определено, что важность выделения оплаты в рамках цены вызвана влиянием данного фактора на покупку в Интернете.

S. M. Imyarekov

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian university of cooperation, Saransk, e-mail: simyarekov@yandex.ru

L. A. Ponimatkina

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, e-mail: LAPonimatkina@fa.ru

O. E. Lebedeva

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, e-mail: OELebedeva@fa.ru

IMPROVEMENT OF THE PROCESS OF REALIZATION OF TOURIST SERVICES ON THE BASIS OF INTERNET MARKETING

Keywords: sales, tourism, service, price, payment, Internet, Internet marketing, purchase, technology, enterprise.

The article substantiates the organizational and economic mechanism of Internet marketing, focused on increasing sales, which is a combination of various stages associated with making a purchase decision

via the Internet and an improved structure of the Internet marketing complex. It is proved that Internet marketing at tourism enterprises can be integrated with traditional marketing, therefore, various combinations of using Internet marketing tools and traditional marketing can arise, which is the greatest difficulty in managing these processes. It is established that consumer value is a central concept in Internet marketing. The more value a tourist company offers to a client, the more loyal he will be regarding the company and the services offered. This, in turn, will lead to an increase in sales volumes and profit indicators of the enterprise. It is found out that the consumer value is the result of the difference between the benefits that the client receives from the consumption of the service, and the costs associated with its acquisition and consumption. In addition to the main marketing, which concerns services, prices, communications and distribution, Internet marketing can consider two solutions: Internet technologies and payment. It is determined that the importance of allocating payment within the price is caused by the influence of this factor on the purchase on the Internet.

Нестабильность развития туристских предприятий в Российской Федерации является результатом действия многих факторов. В этом случае к группе важных процессов можно отнести маркетинг, который выступает инструментом увеличения продаж. Появление прообраза Интернета, а также его явилось фактором повышения эффективности и пересмотра маркетинговых стратегий в различных секторах экономики, среди которых можно выделить туризм. Особенности туристских услуг оказывают влияние на использование традиционного маркетинга. При этом распространение интернета может трансформировать практику туристского маркетинга.

Различным проблемам развития индустрии туризма посвящены труды Н.Л. Авиловой [1], Л.П. Воронковой [2], Е.Г. Грудистовой [3], И.Ш. Дзахмишевой [4], Ю.В. Коротовских [5], Е.И. Макриновой [7], М.В. Рыбак [9], М.А. Степанова [10], Т. Студзеницкого [11], Т.В. Ухиной [12], В.И. Шарикова [13], И.А. Янкиной [15] и др. Однако вопросы адаптации основных положений традиционного маркетинга и развития интернет-маркетинга в туристской сфере нельзя считать до конца решенными.

Требуют уточнения и развития структура комплекса интернет-маркетинга, организационно-экономический механизм повышения объемов продаж, факторы результативности интернет-маркетинга туристских услуг и методы его оценки. В этом случае целью статьи является теоретикометодическое обоснование и разработка механизма увеличения объемов продаж услуг на предприятиях туризма на основе интернет-маркетинга.

При этом в процессе исследования использованы общенаучные и специальные методы: исторический, сравнительного анализа и структурно-генетического синтеза

(при исследовании определений таких терминов: туризм, индустрия туризма; услуга, турпродукт, маркетинг услуг, интернет-маркетинг, стратегия и модель интернет-маркетинга); метод обобщающей абстракции (при разработке комплекса интернет-маркетинга туристских услуг); методы измерения, основанные на переписи, вероятностных и детерминантных выборках (в процессе анализа роли интернет-маркетинга на предприятиях туризма и тенденций показателей его результативности); методы корреляционного, регрессионного и дисперсионного анализа (при выявлении факторов результативности интернет-маркетинга туристских услуг); метод индукции (при разработке механизма увеличения объемов продаж).

Информационной базой исследования стали публикации ведущих отечественных и зарубежных ученых в сфере интернетмаркетинга; официальные данные статистических органов Российской Федерации, Всемирной туристской организации; данные, полученные на основе исследований авторов.

Практика показала, что индустрию туризма можно представить совокупностью различных видов деятельности, которые направлены на создание услуг для туристов. В этом случае важной характеристикой туристских предприятий является неустойчивость, которая обусловила выбор объекта исследования. Стремительное изменение факторов внутренней и внешней среды заставляет туристские предприятия адекватно реагировать для обеспечения стабильности и конкурентного преимущества.

Можно выделить две основные группы явлений, процессов и субъектов, которые влияют на развитие предприятий туризма: экзогенные (среди которых выделяют условно статические и динамические) и эндогенные. При этом туристские услуги имеют ряд

характеристик, отличающих их от других товаров, что требует использования определенных методов маркетинга.

В этом случае туристский маркетинг представляет собой социальный процесс, за счет которого индивиды определяют потребности туристских рынков, а также обеспечивают адекватное их обслуживание. Однако, появление интернета, а также его эволюция привели к развитию новых парадигм организации бизнеса, преобразования стандартных маркетинговых стратегий, исчезновению некоторых видов торговой деятельности.

Ключевой сферой, где интернет применяется в большей степени, является туристская отрасль. В этом случае интернет-маркетинг туристских услуг представляет собой опосредованную интернет-технологиями некоторую совокупность процессов продвижения сайта, анализа действий, стратегий продвижения, е-mail-рассылки и прямой рекламы (рисунок).

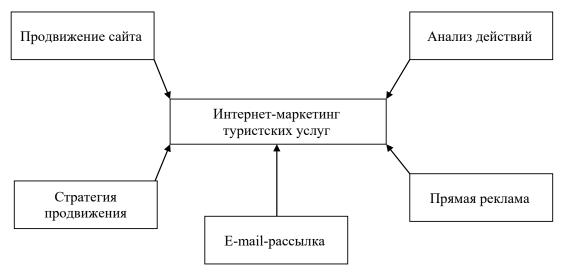
При этом существуют три уровня электронного бизнеса: 1) электронный бизнес низшего уровня; 2) электронный бизнес среднего уровня; 3) электронный бизнес высшего уровня (интернет-бизнес) [6, 8, 14, 16]. В этих условиях использование Интернета в рамках маркетинга является актуальной задачей туристских предприятий. Поэтому главная концепция представлена комплексом интернет-маркетинга, элементы которого могут использовать маркетологами для решения различных целей, включа-

ющих увеличение объемы продаж туристских услуг.

В дополнение к основному маркетингу, который касается услуг, цен, коммуникаций и распределения, у интернет-маркетинга можно рассматривать два решения: интернет технологии и оплата. Важность выделения оплаты в рамках цены вызвана влиянием данного фактора на покупку в Интернете. При этом комплекс туристских услуг можно представить следующими элементами: цена, услуга, распределение, оплата, продвижение, а также интернет-технологии.

Поэтому с целью определения факторов, влияющих на количество интернет-посредников объектов размещения туристов в Краснодарском крае было принято решение сформировать вероятностную непропорциональную стратифицированную выборку. Методика установления размера выборки основана на удобстве и составила 143 единицы.

Используя средние ранги, рассчитанные по Н-тесту методом Крускала-Уоллиса и группы, сформированные в результате U-теста Манна-Уитни, выявлено, что наибольшее количество интернет-посредников выявлено среди грязелечебниц, турбаз, санаториев и туристско-оздоровительных комплексов. В группу со средними параметрами мы отнесли кемпинги, дома отдыха, пансионаты, базы отдыха, лечебно-оздоровительные учреждения, гостиницы, детские лагерям и пансионаты с лечением.



Система интернет-маркетинга туристских услуг

В группу, которая менее всего вызывает интерес мы отнесли санатории-профилактории, профилактории, спортивно-оздоровительные лагеря. Нами установлено, что учреждения до 200 мест характеризуются меньшим количеством посредников (R=0,413, p<0,001). Результаты показали, что наибольшее количество интернет посредников наблюдается среди объектов размещения, специализирующихся на лечении.

В меньшей степени представляют интерес для интернет-посредников заведения, предлагающие услуги отдыха и оздоровления. Было установлено, что заведения, которые работают круглый год могут продвигаться в Интернете значительным числом посредников. Результаты подтверждают вывод о том, что такие предприятия не проявляют достаточной инициативы по созданию сети интернет-посредников.

С целью определения их роли в деятельности туроператоров и турагентов Краснодарского края была сформирована детерминантная выборка (44 туристских предприятия) с последующим проведением опроса с использованием специально разработанной анкеты. Результаты показали, что 86% опрошенных менеджеров и маркетологов считают, что использование интернет-маркетинга может привести к улучшению экономических показателей деятельности (р=0,05).

Используя шкалы оценок, удалось обнаружить, что респонденты высоко оценивают роль интернет-маркетинга в решении следующих задач: информирование о деятельности предприятия (80%), реклама предприятия (77,8%), реклама туров (68%), бронирование туров (47,6%), сокращение затрат на телефонные звонки (46,7%), продажа туров (44,4%). На вопрос, существует ли необходимость создания более качественной системы оценки результативности интернетмаркетинга, 43% всех опрошенных ответили положительно, что и стало обоснованием для совершенствования методики оценки.

Интернет-маркетинг представляет собой инструментарий, который имеется в распоряжении маркетолога, управляя которым, можно достигать увеличения ценности услуги для потребителя. Формализуя эту гипотезу, получим:

$$max \left[\coprod (\varphi) - t (\varphi) - \mu \right]$$
 при $c (\varphi) = t' (\varphi) - \coprod (\varphi) \ge p,$ (1)

где ц — потребительская польза (производная от комбинации элементов комплекса интернет-маркетинга);

ф – интернет-технологии;

t — затраты на приобретение потребительской пользы (финансовые, физические, психологические издержки, затраты времени и т.п.);

 μ — негативные последствия потребления услуги (в том числе упущенная выгода);

с – прибыль предприятия;

t — финансовая часть расходов потребителя на приобретение ц;

T — расходы производителя, в том числе связанные с технологией ϕ ;

р – ожидаемый уровень рентабельности. Эта формализация представляет собой лишь начало построения комплексной модели увеличения продаж туристских услуг на основе интернет маркетинга. Поэтому, используя статистические данные и применяя множественную линейную регрессию, нам удалось построить эмпирические модели, которые прогнозируют отдельные показатели транзакционной и коммуникативной результативности интернет-маркетинга туристских услуг.

Некоторые из моделей приведены ниже: nvis = 213,725 c-22840,608 ж + 42718,654

(при
$$R^2 = 0.913$$
). (2)

где nvis — число посетителей сайта турагента или туроператора за определенный период;

з – число сайтов со ссылкой на туроператора или турагента;

ж – наличие поисковой функции на сайте. nuvism = $6,498 c + 0,639 \pi + 261,645 \text{ й} - 721,754$

(при
$$R^2 = 0.917$$
), (3)

где nuvism – количество посетителей сайта в месяц;

з – количество сайтов с указанием ссылки на сайт объекта размещения;

 π — минимальная цена стоимости номера за сутки;

й – присутствие англоязычной версии сайта.

Таким образом, результатом обобщения полученных эмпирических данных явился организационно-экономический механизм интернет-маркетинга, ориентированный на повышение продаж, который представляет собой сочетание пяти этапов, связанных с принятием решения о покупке через Интернет (рассмотрение вариантов, информированность, покупка, предпочтение, лояльность) и совершенствованной структуры комплекса интернет-маркетинга.

Кроме того, интернет-маркетинг на предприятиях туризма может быть интегрирован с традиционным маркетингом, следовательно, могут возникать различные комбинации использования инструментов интернетмаркетинга и традиционного маркетинга, что представляет наибольшую сложность в управлении этими процессами. При этом практика показала, что потребительская ценность является центральным понятием в интернет-маркетинге. Чем больше цен-

ности туристское предприятие предлагает клиенту, тем более лояльным он будет относительно предприятия и предлагаемых услуг. Это, в свою очередь, будет приводить к увеличению объемов продаж и показателей прибыли предприятия. В то же время потребительская ценность является результатом разницы между пользой, которую получает клиент от потребления услуги, и расходами, связанными с ее приобретением и потреблением.

Библиографический список

- 1. Авилова Н.Л., Косарева Н.В., Лебедева О.Е. Маркетинговое обеспечение развития туризма в регионе // Экономика и предпринимательство. 2018. № 11 (100). С. 183-186.
- 2. Воронкова Л.П. Туристский маркетинг в эпоху глобализации // Вестник Московского университета. Серия 27: Глобалистика и геополитика. 2020. № 1. С. 69-79.
- 3. Грудистова Е.Г. Цифровой маркетинг в сфере сервиса и туризма как инструмент развития цифровой экономики // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. 2020. Т. 6. № 1. С. 45-54.
- 4. Дзахмишева И.Ш. Потребители как маркетинговый инструмент развития туристской деятельности // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2020. Т. 82. № 3 (85). С. 296-301.
- 5. Коротовских Ю.В., Жигжитова А.Т. Интернет-маркетинг как элемент региональной стратегии развития туризма // Дневник науки. 2020. № 5 (41). С. 57.
- 6. Лебедев К.А. Прогнозирование экспортоориентированной деятельности предприятий АПК Крыма // Экономика Крыма. 2006. № 17. С. 69-72.
- 7. Макринова Е.И., Симонова Т.Ю., Святая Е.О. Направления развития электронной коммерции в туризме и гостеприимстве: тренды и новые решения // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2021. № 3 (88). С. 209-217.
- 8. Матюнина О.Е., Завалько Н.А., Кожина В.О., Соколов А.А., Лебедева О.Е. Развитие финансовой инфраструктуры в системе государственного регулирования цифровой экономики // Экономика и предпринимательство. 2018. № 12 (101). С. 26-29.
- 9. Рыбак М.В., Лебедев К.А. Совершенствование регулирования международных рынков туристских услуг // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2 (79). С. 702-706.
- 10. Степанов М.А. Медиаконтент в социальных сетях как инструмент развития и продвижения внутреннего туризма в регионе // Современные проблемы сервиса и туризма. 2020. Т. 14. № 1. С. 79-90.
- 11. Студзеницкий Т., Якубовский А., Мейер Б. Менеджмент транснациональных туристских дестинаций: пример региона Балтийского моря // Балтийский регион. 2020. Т. 12. № 3. С. 127-146.
- 12. Ухина Т.В., Троицкая Н.Г., Подсевалова Е.Н., Зикирова Ш.С., Лебедева О.Е. Совершенствование управления персоналом в туристской индустрии // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-4 (89). С. 1194-1197.
- 13. Шариков В.И., Корнеева Е.И., Лебедева О.Е. Активизация предпринимательской деятельности в туристско-рекреационной сфере региона // Экономика и предпринимательство. 2018. № 12 (101). С. 592-595.
- 14. Юдашкина Е.Е., Никазаченко А.Л., Лебедев К.А. Стратегическое планирование социальноэкономических процессов на основе когнитивного подхода // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-2 (85). С. 1062-1065.
- 15. Янкина И.А., Нови И.Н. Стратегический потенциал туристского бизнеса в контексте социальноэкономического развития региона // Бизнес. Образование. Право. 2020. № 3 (52). С. 118-123.
- 16. Burykin A.D., Zholudeva V.V., Kuzmina E.E., Melnichenko N.F., Lebedev K.A. Methodological aspects of assessing the quality of life of regions' residents // International Journal of Engineering and Technology(UAE). 2018. Vol. 7. № 4.38. P. 96-99.

УДК 332.14:338.23

Н. Д. Комова

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: natasha.kom1998@gmail.com

А. С. Тяпкина

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: anna140698@rambler.ru

А. В. Лихвойнен

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

В. И. Юхимец

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: yukhimets.99@mail.ru

В. С. Александрова

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: valeria.alexandrova5@gmail.com

ТЕРРИТОРИИ С ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫМ НАЛОГОВЫМ РЕЖИМОМ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ, АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Ключевые слова: преференциальные зоны, особые экономические зоны, территории опережающего социально-экономического развития, индустриальные парки, налоговые льготы, особый административный режим.

Экономическое развитие страны сопровождается постоянной потребностью в инвестиционном капитале. Вопрос поиска инвестиций может осложняться действующим в стране чрезмерно тяжелым налоговым бременем, которое препятствует деятельности инвестора. Приток как частных инвестиций резидентов, так и иностранных инвестиций затрудняется вследствие увеличения издержек инвестора и снижения рентабельности и вероятного срока окупаемости инвестиций. Одним из эффективных способов стимулирования инвестиционной активности выступает создание специальных экономических зон или преференциальных зон, то есть территорий с преференциальным налоговым режимом. Работа содержит анализ сущности преференциальных зон. В исследовании дано определение понятию территории с преференциальным налоговым режимом, выявлены цели и задачи создания преференциальных зон, а также их виды. Более детально рассмотрены организованные промышленные территории: особые экономические зоны, территории опережающего социально-экономического развития и индустриальные парки. Проанализированы преимущества данных территорий, тенденции и проблемы их развития.

N. D. Komova

ITMO University, Saint-Petersburg, e-mail: natasha.kom1998@gmail.com

A. S. Tiapkina

ITMO University, Saint-Petersburg, e-mail: anna140698@rambler.ru

A. V. Likhvoynen

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

V. I. Yukhimets

ITMO University, Saint-Petersburg, e-mail: yukhimets.99@mail.ru

V. S. Alexandrova

ITMO University, Saint-Petersburg, e-mail: valeria.alexandrova5@gmail.com

TERRITORIES WITH PREFERENTIAL TAX TREATMENT: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES, ANALYSIS OF DEVELOPMENT TRENDS IN RUSSIA

Keywords: preferential zones, special economic zones, territories of advanced socio-economic development, industrial parks, tax incentives, special administrative regime.

The country's economic development is accompanied by a constant need for investment capital. The search for investments can be complicated by the excessively heavy tax burden in the country, which impedes the activities of the investor. The inflow of both private investment by residents and foreign investment is hindered by an increase in investor costs and a decrease in profitability and the likely payback period of investments. One of the effective ways to stimulate investment activity is the creation of special economic zones or preferential zones, that is, territories with a preferential tax treatment. The work contains an analysis of the essence of preferential zones. The study provides a definition of the concept of a territory with a preferential tax treatment, identifies the goals and objectives of creating preferential zones, as well as their types. Organized industrial territories are considered in more detail: special economic zones, territories of advanced socio-economic development and industrial parks. The advantages of these territories, trends and problems of their development are analyzed.

Введение

В современных условиях развитие экономики страны требует привлечения частных инвестиций. Преференциальные зоны служат эффективным механизмом, позволяющим выстраивать отношения между государством и бизнесом и активизирующим инвестиционную деятельность отечественных и зарубежных инвесторов.

В мировой практике специальные экономические зоны служат инструментом построения системы международных отношений, обеспечивая обмен информацией, технологиями и опытом, ускорение научно-технического прогресса, мобилизацию инвестиций, активизацию мирового товарооборота. Выступая инструментом государственного регулирования внешнеэкономических связей и региональной политики, преференциальные зоны способствуют повышению эффективности функционирования национальной экономики.

Цель исследования: изучение базовых аспектов привлечения инвестиций на территории с преференциальным налоговым режимом.

Для достижения данной цели были сформулированы следующие задачи:

- 1. Изучить сущность преференциальных зон и их роль в экономике страны;
- 2. Проанализировать виды преференциальных зон, причины их создания и предоставляемые резидентам преференции;
- 3. Рассмотреть тенденции развития преференциальных зон в Российской Федерации.

Материал и методы исследования: анализ, синтез, дедукция, индукция, сравнение, обобщение.

Результаты исследования и их обсуждение

Преференциальные зоны рассматриваются как специально выделенные территории страны, обладающие особым режимом

ведения предпринимательской деятельности и предоставляющие резидентам льготные налоговые и (или) таможенные преимущества, упрощенные административные процедуры и сниженные надзорные требования. К преференциальным зонам, действующим на территории РФ, можно отнести особые экономические зоны, территории опережающего социально-экономического развития, индустриальные (промышленные) парки, свободный порт «Владивосток», технопарки и технополисы. Преференциальных режимов достаточно много с точки зрения их формы, в статье рассматриваются режимы с точки зрения налоговой поддержки. Территории с преференциальным налоговым режимом нацелены главным образом на стимулирование экономического роста страны и налаживание международных отношений за счет привлечения российского и иностранного капитала. К основным задачам формирования преференциальных зон относят:

- стимулирование социально-экономического развития регионов;
- формирование комфортных условий для жизнедеятельности населения;
- создание благоприятной среды для привлечения инвестиционного капитала на территории субъектов Российской Федерации;
- повышение инновационного потенциала экономики;
 - развитие малого и среднего бизнеса;
- развитие высокотехнологичных отраслей промышленности;
- ускорение научно-технического прогресса.

Одним из наиболее масштабных и значимых проектов, направленных на привлечение прямых инвестиций в приоритетные отрасли выступают особые экономические зоны (далее – ОЭЗ). ОЭЗ – это специальные территории, обладающие особым юридическим статусом и предоставляющие льготные

экономические условия для предпринимателей. ОЭЗ создаются сроком на 49 лет с целями привлечения в страну прямых иностранных инвестиций, открытие новых рабочих мест, развития и поддержки российского производителя, снижения затрат инвестора за счет освобождения от обложения таможенными пошлинами и косвенными налогами, а также с целью стимулирования российских производителей инвестировать средства в высокотехнологичные отрасли.

Ключевыми преимуществами вступления в особую экономическую зону для резидента становятся:

- 1. Налоговые преференции (главное преимущество для инвестора, которое заключается в полном или частичном освобождении от налогов, применении ускоренной амортизации и ускоренного порядка признания расходов на НИОКР);
- 2. Готовая инженерная, коммунальная, промышленная и транспортная инфраструктура (финансирование объектов инфраструктуры осуществляется за счет средств бюджета);
- 3. Режим свободной таможенной зоны (предполагает, что иностранные товары (в т.ч. оборудование, материалы, комплектующие), импортируемые на территорию ОЭЗ, освобождаются от обложения таможенными пошлинами и НДС в случае, если будут использоваться исключительно на данной территории или будут в дальнейшем экспортированы зарубеж);
- 4. Особый административный режим (Резидент ОЭЗ приобретает право выкупа земельного участка и льготные условия аренды земли и офисных площадей. Также в ОЭЗ действует режим «Одного окна» единый пункт контакта бизнеса с государством по всем деловым вопросам, который снижает административные барьеры и упрощает процедуру взаимодействия резидентов с региональными и федеральными органами власти).

В настоящий момент на территории Российской Федерации действует 36 ОЭЗ: 17 территорий промышленно-производственного типа, 7 – технико-внедренческого типа, 10 — туристско-рекреационного типа и 2 — портовые зоны. К концу 2020 года инвесторами ОЭЗ выступает 41 страна, на территории ОЭЗ деятельность осуществляют 796 резидентов, и за все время функционирования ОЭЗ было создано более 42 тысяч рабочих мест [1]. Также резидентами

было привлечено около 450 млрд руб., 54% из которых было вложено иностранными инвесторами из Нидерландов, Кипра, США, Германии и других стран. 98% инвестиций приходится на ОЭЗ промышленно-производственного и технико-внедренческого типов. Объем уплаченных резидентами налогов и таможенных платежей составил 138 млрд руб., что в 2 раза превышает объем полученных резидентами налоговых и таможенных льгот [2].

По данным четвертого национального рейтинга инвестиционной привлекательности ОЭЗ России, представленного Минэкономразвития РФ, были выделены зоны, обладающие наиболее благоприятными условиями для ведения предпринимательской деятельности, развитой инфраструктурой, отличающиеся инвестиционной и инновационной активностью резидентов. Среди ОЭЗ ППТ были особо отмечены ОЭЗ «Алабуга», ОЭЗ «Липецк», ОЭЗ «Тольятти», ОЭЗ «Ступино Квадрат». К наиболее привлекательным ОЭЗ ТВТ были отнесены ОЭЗ «Дубна», ОЭЗ «Технополис «Москва», ОЭЗ «Санкт-Петербург», ОЭЗ «Иннополис».

Территории опережающего социальноэкономического развития (далее – ТОСЭР) создаются с целью формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, стимулирования социально-экономического развития регионов и повышения уровня жизни населения. ТОСЭР создаются сроком на 70 лет. Всего в России действует 113 ТОСЭР, 87 из которых образованы на территории моногородов, 3 — на территории закрытых административно-территориальных образований, 23 — на территории Дальнего Востока. Основными преимуществами ТОСЭР для инвестора являются:

- 1. Налоговые преференции (сниженные ставки или освобождение от уплаты федеральных и региональных налогов, пониженные тарифы страховых взносов, возможность применения понижающего коэффициента к налогу по добыче полезных ископаемых, а также заявительный порядок возмещения налога на добавленную стоимость);
- 2. Особый административный режим (режим «одного окна», льготные арендные ставки, сокращенные сроки получения разрешительной документации и проведения контрольных проверок);
- 3. Развитая инфраструктура (финансирование объектов инфраструктуры осуществляется за счет средств бюджета);

- 4. Режим свободной таможенной зоны (может быть установлен только для резидентов ТОСЭР на Дальнем Востоке);
- 5. Упрощенный порядок привлечения иностранной рабочей силы.

Резидентами ТОСЭР являются 1287 компаний, 490 из которых зарегистрированы на Дальнем Востоке. Резидентами создано более 115 тысяч рабочих мест, из них 86 тысяч образованы на территории Дальнего Востока.

За все время функционирования ТОСЭР резиденты привлекли 3838 млрд руб., большая часть из которых (98%) была вложена инвесторами на Дальнем Востоке. Как ранее упоминалось, на Дальнем Востоке действует режим свободной таможенной зоны, что создает возможности для привлечения иностранных инвесторов, в частности это инвесторы из Китая, Японии, Южной Кореи, Австралии, Новой Зеландии и других стран [3]. Объем иностранных инвестиций достиг 338 млрд руб. В 2019 году в ТОСЭР статусом резидента обладали 34 иностранные компании, что составляет 8% от общего числа инвесторов. При этом в отраслевой структуре инвестиций в ТОСЭР на Дальнем Востоке ярко выражены различия в предпочтениях российских и иностранных инвесторов. Отечественные инвесторы предпочитают вкладывать средства в газо- и нефтехимию, производство химических продуктов, судостроение, тогда как иностранные инвестиции направляются преимущественно в развитие сельского хозяйства, производство строительных материалов, сферу логистики и транспорта.

Еще одной не менее значимой преференциальной зоной выступают индустриальные парки. Индустриальный или промышленный парк - специальная территория, на которой размещен комплекс объектов недвижимости, включающий земельный участок, производственные, административные и иные здания и сооружения, оснащенный развитой инфраструктурой и необходимыми административно-правовыми условиями. Иными словами, индустриальный парк является площадкой для размещения производств и складских помещений. Основным преимуществом индустриального парка для резидентов является развитая инфраструктура, которая предполагает 3 варианта размещения: участок Greenfield с готовой инфраструктурой и бесплатным подключением к сетям, готовые производственные корпусы типа Brownfield, строительство корпусов по техническому заданию инвестора. При этом резидент покупает в собственность или берет в аренду землю и производственные помещения по сниженной льготной арендной плате. Вопросами коммунального обеспечения, поддержания состояния объектов недвижимости и инфраструктуры, а также предоставлением охранных, логистических, юридических, консалтинговых и других услуг занимается управляющая компания, что позволяет резиденту сосредоточить внимание и ресурсы на развитии собственного бизнеса. Также резидент получает право полного или частичного освобождения от региональных налогов.

В настоящий момент в России создано и функционирует 280 индустриальных парков, из которых 175 являются действующими, 105 — создаваемыми. Резидентами парков являются 3271 компания, создано 163 тысячи рабочих мест [4]. Индустриальные парки расположены в 63 регионах России, однако распределение ИП по данным регионам происходит неравномерно и отражает диспропорции в развитии промышленности в России. Наибольшее количество ИП базируется в Центральном и Приволжском федеральных округах, активно развивается Сибирский федеральный округ.

За все время существования промышленных парков резидентами было инвестировано 1254 млрд руб., из которых 723 млрд руб. было вложено инвесторами из Германии, США, Японии, Турции, Австрии и других стран. Всего в индустриальных парках осуществляют деятельность 316 иностранных компаний из 33 стран. При этом более 65% инвестиционных вложений приходится на 4 субъекта РФ: Калужскую область, Республику Татарстан, Липецкую область и Московскую область, где создаются наиболее благоприятные условия для инвестирования, а более 90% – на 16 регионов России. Отраслевые приоритеты российских и иностранных компаний различны. Иностранные инвестиции осуществляются преимущественно крупными технологичными компаниями и направляются в развитие автомобилестроения, пищевую и химическую промышленность, деревообработку. Российские компании в первую очередь открывают пищевые производства и производства строительных материалов, развивают металлообработку и фармацевтическую промышленность.

T T		1			
Налоговые	льготы в	префе	ренииал	ьных	зонах

Налоги и страховые взносы		Ставка, применяемая в ТОСЭР	Ставка, применяемая в ОЭЗ	Ставка, применяемая в индустриальных парках	Ставка, применяемая на территории РФ	
Налог на прибыль	Всего, в т.ч.	до 5% в течение 5 лет	2-15,5% от 16,5%		20%	
организации	Федеральный бюджет	0%	2%	3%	3%	
	Региональный бюджет	до 5%	0-13,5%	от 13,5%	17%	
Налог на иму организации	Налог на имущество организации		0%	0%	2,2%	
Налог на добавленную стоимость		Ускоренная процедура возмещения	20%	20%	20%	
Земельный налог		0%	0% или пониженная ставка		1,5%	
Транспортный налог (руб. за 1 л.с.)		0 руб.	0 руб.	0 руб. или пониженная ставка	от 1 до 500 руб.	
Страховые взносы для организаций и ИП		7,6% в течение 10 лет	30% 30%		30%	
Налог на добычу полезных ископаемых		Коэффициент от 0 до 1 в течение 10 лет	Определяется в зависимости от вида полезных ископаемых			

Также необходимо отметить, что большая часть капитальных вложений (1202 млрд руб.) инвестирована резидентами индустриальных парков типа Greenfield, то есть построенных с нуля на территории, где раньше не были построены и введены в действие никакие производства. На территории Greenfield, как правило, размещаются крупные и средние компании, иностранные инвесторы. А на территории Brownfield, то есть реконструированных ранее действовавших производственных площадок, располагаются преимущественно малые и средние предприятия, а также микробизнес.

Налоговые льготы для резидентов ОЭЗ, ТОСЭР и индустриальных парков в сравнении с общим режимом налогообложения, действующим на территории Российской Федерации, представлены в таблице [5].

Можно заметить, что больше всего налоговых льгот предусматривают ТОСЭР, однако остальные зоны не менее привлекательны для инвесторов, так как имеют свои отличительные преимущества: в ОЭЗ — это режим свободной таможенной зоны, а в индустриальных парках — это готовая инфраструктура, земля и производственные площади, пре-

доставляемые на льготных условиях. Таким образом, все предоставляемые резидентам преференции позволяют сократить первоначальные затраты инвестора на 30%.

В ходе проведенного исследования было выявлено две проблемы развития преференциальных зон. Как ранее упоминалось, в ОЭЗ одним из заявленных преимуществ выступает «финансирование строительства объектов инфраструктуры за счет средств бюджета». В настоящий момент в законодательстве не определены понятия «инфраструктура ОЭЗ», «объекты, предназначенные для обеспечения функционирования ОЭЗ», что осложняет процесс возмещения затрат на строительство объектов инфраструктуры. То есть данная преференция есть, но механизм по возмещению средств не разработан, поэтому зачастую строительство инфраструктуры осуществляется за счет средств частных инвесторов. Если говорить про ТОСЭР, то необходимо отметить, что данные зоны создаются на 70 лет, но льготы для резидентов действуют в течение 10 лет с момента вступления резидента в ТОСЭР. В соответствии с Налоговым кодексом РФ пониженные тарифы страховых взносов применяются в отношении резидентов ТОСЭР, получивших такой статус не позднее чем в течение 3 лет со дня создания соответствующей зоны. То есть если в течение 3 лет со дня создания ТОСЭР инвестор не зашел в ТОР, то в дальнейшем он не вправе получать льготы по страховым взносам. Это негативно сказывается на инвестиционной привлекательности ТОСЭР.

Тем не менее, с каждым годом количество преференциальных зон растет одновременно с ростом числа резидентов и объема инвестированного капитала. Это свидетельствует о заинтересованности как иностранных, так и отечественных инвесторов в размещении производства на данных территориях.

Заключение

Территории с особым режимом ведения предпринимательской деятельности играют огромную роль в развитии экономики страны. Нацеленные на стимулирование социально-экономического развития регионов, создание благоприятной среды для привлечения инвестиционного капитала на территории субъектов РФ, формирование комфортных условий для жизнедеятельности

населения преференциальные зоны способствуют повышению инновационного потенциала экономики, развитию высокотехнологичных отраслей промышленности, развитию малого и среднего бизнеса, активизации производства и поставки на внутренний рынок импортозамещающих товаров высокого качества, а также налаживанию внешнеэкономических связей и ускорению научно-технического прогресса.

Инвестиционная привлекательность территорий с особым режимом осуществления предпринимательской деятельности объясняется наличием различных налоговых преференций, готовой развитой инфраструктуры, строительство которой финансируется за счет средств бюджета, наличием режима свободной таможенной зоны, предполагающей беспошлинный и безналоговый ввоз и хранение иностранных товаров, наличием особого административного режима, предоставляющего льготные условия аренды земли и офисных площадей. Подобные преимущества позволяют снизить первоначальные затраты инвестора на реализацию проекта, по оценкам экспертов, на 30%, одновременно с этим сокращая срок окупаемости проекта до приемлемого для бизнеса.

Библиографический список

- 1. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/ (дата обращения: 02.06.2021).
- 2. Андреев А.Н., Бухарова М.М., Данилов Л.В., Зверков В.И., Кашинова Е.А., Кравченко Е.И., Лабудин М.А., Махаева М.А., Телеба А.В., Шипугин А.Г., Шпиленко А.В. Бизнес-навигатор по особым экономическим зонам России, 2020. Выпуск 4 // Ассоциация развития кластеров и технопарков России. Москва: АКИТ РФ, 2020. 203 с.
- 3. Корпорация развития дальнего востока [Электронный ресурс]. URL: https://erdc.ru/ (дата обращения: 02.06.2021).
- 4. Ежегодный отраслевой обзор «Индустриальные парки и ОЭЗ России 2020» [Электронный ресурс]. URL: https://indparks.ru/ (дата обращения: 02.06.2021).
- 5. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) [Электронный ресурс]. Информ.-правов. система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/ (дата обращения: 02.06.2021).

УДК 331.44

O. A. Koponeu

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», Екатеринбург, e-mail: okor78@mail.ru

А. В. Пеша

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», Екатеринбург, e-mail: myrabota2011@gmail.com

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПСИХОЭМОЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ И ПОВЕДЕНИЯ РАБОТНИКОВ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19: ЛИТЕРАТУРНЫЙ АНАЛИЗ

Ключевые слова: благополучие работников, глобальные социальные риски, пандемия, психоэмоциональное благополучие, поведение работников.

Актуальность исследования обоснована повсеместным влиянием вирусной эпидемии на поведение экономически активного населения и возникающей, в связи с этим экономической и социальной неопределенностью на рынке труда. Происходящая на уровне индивидуального и группового экономического сознания трансформация отношения к экономическим объектам, влечет за собой изменения в формах реального и планируемого поведения занятых и безработных на рынке труда в России и мире. В связи с отмеченными выше факторами, особую значимость приобретает прогнозирование и своевременное государственное регулирование поведения на рынке труда различных социальнодемографических групп занятых и безработных на основе оценки динамики психоэмоциональных состояний во время эпидемии. Результаты исследования могут послужить теоретико-методологической базой для обоснования методики оценки влияния глобальных социальных и экономических рисков на благополучие работников.

O. A. Koropets

Ural Federal University named after the First President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg, e-mail: okor78@mail.ru

A. V. Pesha

Ural State University of Economics, Ekaterinburg, e-mail: myrabota2011@gmail.com

RELATIONSHIP OF PSYCHOEMOTIONAL WELL-BEING AND EMPLOYEES' BEHAVIOR DURING COVID-19 PANDEMIC: NARRATIVE REVIEW

Keywords: employee welfare, global social risks, pandemic, psycho-emotional well-being, employee behavior.

The relevance of the study is substantiated by the widespread influence of the viral epidemic on the behavior of the economically active population and the resulting economic and social uncertainty in the labor market. The transformation of attitudes towards economic objects taking place at the level of individual and group economic consciousness entails changes in the forms of real and planned behavior of employed and unemployed on the labor market in Russia and in the world. In this connection, forecasting and timely state regulation of behavior in the labor market of various socio-demographic groups of employed and unemployed based on an assessment of the dynamics of psychoemotional states during an epidemic is of particular importance. The results of the study can serve as a theoretical and methodological basis for substantiating the methodology for assessing the impact of global social and economic risks on the welfare of employees.

Введение

В ситуации неопределенности, вызванной глобальной угрозой COVID-19 перед правительством страны, учеными и обществом встает вопрос «сбережения» человеческого потенциала. Возникшая ситуация создает серьезные социально-экономи-

ческие и психологические проблемы для общества и даже составляет определенную угрозу национальной безопасности. Самоизоляция, страх и неуверенность в завтрашнем дне, турбулентность экономики, все эти факторы вызывают или могут вызвать нарушение психоэмоционального благопо-

лучия человека, группы и общества, нанося серьезный вред не только личности, первичной социальной группе, но и существующему и прогнозируемому трудовому потенциалу страны в целом. Решение поставленной проблемы принципиально важно для развития экономики труда и соответствует перспективным направлениям поддержки занятости и повышения эффективности рынка труда. Значимость обусловлена возможностью минимизации причинённого ущерба и снижения риска возникновения социокультурных угроз, связанных с деструктивным поведением экономически активного населения в социуме и на рынке труда в период распространения вирусной эпидемии и после выхода из нее. Значимость с позиции субъектов трудовых отношений будет заключаться в возможности: для работников – сформулировать траекторию рационального поведения во время и после эпидемии с учетом перспектив развития рынка труда; для работодателей – оценить потребность в формировании спроса на рынке труда и минимизировать трансакционные издержки трудовых отношений.

Цель исследования — провести литературный анализ для теоретико-методологического обоснования методики оценки влияния глобальных экономических и социальных рисков на психоэмоциональное благополучие и поведение работников.

Материал и методы исследования

Для реализации цели исследования нами был проведен анализ литературных источников по дефиниции «психоэмоциональное благополучие работников» в реферативной базе данных Google Scolar. В обзор были включены наиболее цитируемые работы за весь период исследования, а также публикации за период 2020-2021, направленные на изучение социально-психологического благополучия работников в период пандемии COVID-19.

Результаты исследования и их обсуждение

Изучению психоэмоциональных состояний взрослых людей посвящено большое количество исследований российских ученых и ученых всего мира. Так, психоэмоциональные состояния различных социо-демографических групп исследованы в трудах: Виноградовой Г.А. Мысиной Т.Ю. [1] — пишут о психоэмоциональных состояниях

студентов вузов; Бендюкова М.А., Петуновой С.А. и Николаева Е.Л. – раскрывают вопрос эмоциональных переживаний людей, потерявших работу [2;3]. Оценкой психоэмоциональных состояний и выделением факторов, влияющих на психоэмоциональное состояние личности занимались такие авторы, как Утюж А.С. с коллегами [4], Spielberger C.D., Reheiser E.C.B. [5] и другие [6-8].

В нашей работе мы делаем акцент на ситуации неопределенности вызванной эпидемией коронавирусной инфекции, которая сложилась сегодня на рынке труда в России и мире, и ее влиянии на благополучие и поведение работников. Пандемия COVID-19 является глобальным социальным риском, оказывающим беспрецедентное воздействие на все стороны жизни работающего человека и на его психоэмоциональные состояния.

Психоэмоциональные состояния взрослых людей в сложных условиях подробно исследованы российскими и зарубежными учеными. В частности, Кочан Т.И. и ее коллеги изучали влияния условий Севера на обмен веществ, физиологическое и психоэмоциональное состояние человека в возрасте 30-59 лет [9]. В работе Петросяна А.А., Данилова А.Н., Елисеева Ю.Ю. проанализированы состояние здоровья и психоэмоциональный статус врачей, работающих в сельской местности, под влиянием смены экологической и социальной среды обитания [10].

В социальных и общественных науках по-разному объясняются причины поведения человека. Представители социологической науки объясняют поведение человека через его принадлежность к различным социальным общностям, которые отличаются размерами, культурой, образом жизни и ценностями, а также статусом в данных общностях [11;12].

В психологии поведение человека рассматривается с точки зрения семи основных концепций: психоаналитической концепции (классический психоанализ З.Фрейда, теория объектных отношений и т.д.), концепции бихевиоризма и теории социального научения, когнитивной концепции, гештальтпсихологии, концепции групповой динамики, теории личностных черт и интеракционизма [13]. Рассматривая феномен «экономического поведения», психологическая наука, в частности, экономическая психология делает акцент на субъективных психических явлениях и тесно связывает

его с индивидуальным и групповым экономическим сознанием [14-16]. Журавлев А.Л. подчеркивает, что именно экономико-психологические исследования помогают экономистам понять природу нерационального экономического поведения [17]. Мы считаем обоснованным подход Шабуновой А. и Белеховой Г. рассматривающих системный и междисциплинарный характер экономического поведения [18].

В рамках поведенческой экономики изучается влияние различных факторов, прежде всего социальных, когнитивных и эмоциональных факторов на поведение человека в сфере экономики [19-21]. Именно развитие поведенческой экономики сделало особенно востребованным работы объединяющие достижения различных наук [22;23]. Тем не менее сегодня нет единого мнения о соотношении рационального и иррационального в поведении. Так, Капелюшников Р. И. проводя сравнительный анализ двух основных исследовательских программ в теории принятия решений – поведенческой экономики и экологической рациональности, приходит к выводу о явной переоцененности первой и существенной неоцененности второй [24].

Достаточно хорошо разработано изучение поведения на рынке труда различных социально-демографических групп экономически активного населения: женщин, занятых, безработных [25-27]. В ряде работ акцент сделан на психологических аспектах поведения безработного населения на рынке труда. В частности, в эмпирических исследованиях доказано, что существуют различия в структуре личности у лиц с гарантированной занятостью, потенциально безработных и безработных. При этом самую большую психическую нагрузку испытывают работники в ожидании потенциального увольнения [28]. Доказано, что ресурсы личности играют важную роль в степени выраженности переживаний безработицы. Например, эмоциональный интеллект (ЕІ) и основная самооценка (core self-evaluations) являются предикторами более низкого психологического стресса и более высоких результатов благополучия среди безработных [29]. Учеными из Южной Австралии проведено лонгитюдное исследование выпускников школ в течение десятилетнего периода. Результаты показали, что переход от школы к удовлетворительной занятости был связан со значительным улучшением психологического благополучия, тогда как переход от школы к безработице или неудовлетворительной занятости не показал никаких изменений в психологическом благополучии [30]. В исследованиях на других возрастных группах, установлено, что каждые шесть месяцев безработицы в прошлом прогнозируют снижение качества жизни и удовлетворенности жизнью после 50 лет [31]. В работах Бендюкова М.А. рассмотрены особенности переживания профессионального кризиса у безработных [32]. В масштабном исследовании Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ 2016-2018 гг. проведенном под руководством Гимпельсона В.Е. были всесторонне изучены изменения на российском рынке труда вызванные социально-демографическими факторами. В частности, подробно изучены поведение таких демографических групп, как молодежь поколения NEET и мужчины-отцы [33].

Перспективное направление связано с созданием математических моделей для прогнозирования поведенческих стратегий человека на рынке труда [34]. Выявлено, что стратегии экономического поведения людей состоят из трех взаимодействующих факторов: величины дохода, величины труда и области приложения труда и описываются уравнением параболического типа [35].

В рамках нашей работы интерес представляет поведение экономически активного населения на рынке труда в период сложной эпидемиологической ситуации. В частности, Коропец О.А., Чудиновских М.В. исследовали готовность работающего населения соблюдать введенные в период первой недели самоизоляции в Российской Федерации ограничения. Показано, что на готовность работников соблюдать меры самоизоляции влияет выполнение работодателями обязательств по выплате заработной платы [36]. В работах зарубежных авторов были изучены психологические аспекты, которые сопровождают нестабильность занятости из-за изоляции в период карантина COVID 19. Выявлено, что сотрудники предприятий, которых работодатели отправили в неоплачиваемый отпуск, продемонстрировали значительно более высокий уровень стресса, чем те, кто был безработным до пандемии [37]. Израильские ученые изучили связь между безработицей, возникшей во время вспышки коронавируса, и психологическим стрессом среди израильской молодежи. Результаты исследования показали, что, безработица связана с сильным психологическим стрессом. Воспринимаемое доверие, оптимизм, и чувство мастерства уменьшало психологический стресс, тогда как финансовое напряжение и одиночество во время кризиса усиливало этот стресс. Влияние безработицы на психологический стресс не зависело от ресурсов участников и уровней факторов риска [38]. Эмпирически доказано, что отсутствие гарантий занятости, длительные периоды изоляции и неуверенность в будущем ухудшают психологическое состояние, особенно среди молодых людей и людей с высшим образованием [39]. Выявлено, что экономическая неопределенность в период пандемии положительно связана с неуверенностью в работе и нарушением личности, а отрицательно - с психологическим благополучием [40].

В последних отечественных исследованиях подробно описаны переживания работников, в связи с вынужденным переходом на дистанционный формат работы в период пандемии COVID 19. Так, например, Pesha A., Kamarova T. определили ключевые социально-психологические проблемы преподавателей высшей школы требующие внимания при организации деятельности педагогов, связанной с переходом на дистанционный формат работы в период 2020-2021 годов [41]. Межстрановый анализ показывает, что несмотря на преобладание преимуществ дистанционной работы, большинство работников и работодателей не готовы быстро перейти к дистанционной занятости [42].

Заключение

Изучение и анализ литературы и результатов предыдущих исследований позволяет

резюмировать, что имеющиеся труды в отношении психоэмоциональных состояний и поведения экономически активного населения на рынке труда в период пандемии являются не полными и требуют более глубокой проработки со точки зрения взаимосвязи психологии, социологии и экономики труда для построения системной эконометрической модели для оценки и контроля состояний работников в ситуации неопределенности. Требуют большего исследовательского внимания вопросы субъективного восприятия сложной эпидемиологической обстановки экономически активным населением. Поведение человека на рынке труда является одним из аспектов междисциплинарного феномена экономического поведения. Мы предполагаем, что оценка психоэмоционального состояния человека в разные периоды развития эпидемиологической ситуации позволит прогнозировать и регулировать поведение различных социально-демографических групп населения на рынке труда и минимизировать риски, связанные с деструктивным экономическим поведением человека на рынке труда. По нашему мнению, период вирусной эпидемии, особенно связанный с появлением и распространением нового, опасного и контагиозного характеризуется неопределенностью, в связи с чем изменяется соотношения рационального и иррационального в поведении человека. В связи с чем значительное влияние на различные формы поведения на рынке труда социально-демографических групп экономически активного населения оказывает динамика психоэмоциональных состояний человека.

Исследование выполнено при финансовой поддержке $P\Phi\Phi U$ в рамках научного проекта N = 20-010-00952

Библиографический список

- 1. Виноградова Г.А., Мысина Т.Ю. Влияние психолого-педагогических условий регуляции на психоэмоциональные состояния студентов вуза // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: Психология. 2011. № 1. С. 3-13.
- 2. Бендюков М.А. Эмоциональное переживание кризиса занятости // Вестник Санкт-Петербургского университета. Политология. Международные отношения. 2006. № 2. С. 88-99.
- 3. Петунова С.А., Николаев Е.Л. Оценка эмоционального благополучия безработных в процессе вторичной профессионализации // Вестник психиатрии и психологии Чувашии. 2012. № 8. С. 105-109.
- 4. Утюж А.С., Загорский В.А., Юмашев А.В., Нефедова И.В., Лушков Р.М. Оценка психоэмоционального статуса и анализ уровня тревожности у студентов первого курса медицинского университета // Роль науки в развитии общества: сборник статей Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Уфа: Общество с ограниченной ответственностью «ОМЕГА САЙНС», 2016. С. 148-157.

- 5. Spielberger C.D., Reheiser E.C. Measuring anxiety, anger, depression, and curiosity as emotional states and personality traits with the STAI, STAXI, and STPI // Comprehensive handbook of psychological assessment. 2003. T. 2. P. 70-86.
- 6. Алимурадов А.К., Тычков А.Ю., Чураков П.П., Агейкин А.В. Оценка психоэмоционального состояния на основе анализа речевых сигналов: современное состояние, проблемы и перспективы // Перспективные информационные технологии (ПИТ-2018): труды Междунар. науч.-техн. конф. / под ред. С.А. Прохорова. Самара: Изд-во Самарского научного центра РАН, 2018. С. 677-681.
- 7. Korenevskiy N., Al-Kasasbeh R.T., Ionescouc F., Alshamasin M., Alkasasbeh E., Smith A.P. Fuzzy determination of the human's level of psycho-emotional // 4th International Conference on Biomedical Engineering in Vietnam. Springer, Berlin, Heidelberg, 2013. P. 213-216.
- 8. Van Houtte E., Claeys S., Wuyts F., Van Lierde K. Voice disorders in teachers: occupational risk factors and psycho-emotional factors // Logopedics Phoniatrics Vocology. 2012. T. 37. No. 3. P. 107-116.
- 9. Кочан Т.И., Шадрина В.Д., Потолицына Н.Н., Есева Т.В., Кеткина О.А., Бубнова Н.С. Комплексная оценка влияния условий Севера на обмен веществ, физиологическое и психоэмоциональное состояние человека // Физиология человека. 2008. Т. 34. № 3. С. 106-113.
- 10. Петросян А.А., Данилов А.Н., Елисеев Ю.Ю. Состояние здоровья и психоэмоциональный статус врачей, работающих в сельской местности, под влиянием смены экологической и социальной среды обитания // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2015. Т. 17. № 5(2). С. 511-515.
- 11. Верховин В. И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1994. № 10. С. 120-125.
- 12. Радаев В.В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы «экономического империализма») // Социологические чтения. 1997. № 2. С. 177-189.
 - 13. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. 3-е изд. СПб.: Издательский дом «Питер», 2003. 607 с.
- 14. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований // Психология. Журнал высшей школы экономики. 2004. Т. 1. № 3. С. 46-64.
- 15. Дейнека О.С. Экономическая психология (статус, развитие, образовательные перспективы) // Национальный психологический журнал. 2006. № 1 (1). С. 110-114.
- 16. Дробышева Т.В., Журавлев А.Л. Система факторов экономического сознания в условиях вторичной экономической социализации личности и группы // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2016. Т. 1. № 2. С. 207-232.
- 17. Журавлев А.Л. Экономическая психология: место и роль в современной науке // Российский психологический журнал. 2005. Т. 2. № 1. С. 45-56.
- 18. Шабунова А., Белехова Г. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты. Litres, 2019. 826 с.
- 19. Tversky A., Kahneman D. Rational choice and the framing of decisions // Multiple criteria decision making and risk analysis using microcomputers. Springer, Berlin, Heidelberg, 1989. P. 81-126.
- 20. Thaler R. Quasi-rational economics. New York: Russel Sage Foundation. Trueman B., (1994). Analyst Forecasts and herding behaviour // Review of Financial Studies. 1991. T. 7. P. 97-124.
- 21. Яковлева Е.А. Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке // Journal of Economic Regulation (вопросы регулирования экономики). 2014. Т. 5. № 2. С. 62-69.
- 22. Покровская Н.Н. Рациональность экономического поведения // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2007. Т. 9. № 46. С. 128-137.
 - 23. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М.: Инфра-М, 2009. 413 с.
- 24. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика: несколько комментариев о рациональности и иррациональности // Журнал экономической теории. 2018. Т. 15. № 3. С. 359-376.
- 25. Силласте Г.Г. Изменения социальной мобильности и экономического поведения женщин // Социологические исследования. 2000. № 5. С. 25-34.
- 26. Елкина О.С., Половинко В.С. Экономическое поведение работников на рынке труда. Омск: Изд-во ОмГПУ, 2001. 277 с.
- 27. Степанова С.С. Личностные особенности безработных как фактор, препятствующий их трудоустройству // Вестник поморского университета. Серия «Физиологические и психолого-педагогические науки». 2007. № 3. С. 117-120.
- 28. Глуханюк Н.С., Колобкова А.И., Печеркина А.А. Психология безработицы: Результаты исследований. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2003. 86 с.

- 29. Peláez-Fernández M.A., Rey L., Extremera N. Psychological distress among the unemployed: Do core self-evaluations and emotional intelligence help to minimize the psychological costs of unemployment? // Journal of affective disorders. 2019. T. 256. P. 627-632.
- 30. Winefield A.H., Delfabbro P.H., Winefield H.R., Duong D., Malvaso C. The psychological effects of unemployment and unsatisfactory employment on young adults: Findings from a 10-year longitudinal study // The Journal of genetic psychology. 2017. T. 178. No. 4. P. 246-251.
- 31. Mousteri V., Daly M., Delaney L. The scarring effect of unemployment on psychological well-being across Europe // Social Science Research. 2018. T. 72. P. 146-169.
- 32. Бендюков М.А. Психология профессионального кризиса у безработных: автореф. дис. ... д-ра психол. наук. СПб., 2009. 40 с.
- 33. Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Ощепков А.Ю. «Новички» и «старожилы»: что говорят показатели специального стажа // Мобильность и стабильность на российском рынке труда / под общ. ред.: Р.И. Капелюшников, В.Е. Гимпельсон. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2017. Гл. 8. С. 335-405.
- 34. Ренжина Е.В. Анализ поведения работающих на рынке труда города Омска с помощью математической модели // Информационные технологии моделирования и управления. 2007. № 6. С. 638-642.
- 35. Ёлкина О.С., Гуревич Е.В., Гуц А.К. Математическое моделирование стратегий экономического поведения людей на рынке труда // Математические структуры и моделирование. 2005. № 15. С. 107-111.
- 36. Коропец О.А., Чудиновских М.В. Готовность работающего населения к соблюдению правовых ограничений и запретов в период пандемии // Психология и право. 2021. Т. 11. № 1. С. 223-237.
- 37. Mimoun E., Ben Ari A., Margalit D. Psychological aspects of employment instability during the CO-VID-19 pandemic // Psychological Trauma: Theory, Research, Practice, and Policy. 2020. T. 12. No. S1. P. S183.
- 38. Achdut N., Refaeli T. Unemployment and psychological distress among young people during the CO-VID-19 pandemic: psychological resources and risk factors // International journal of environmental research and public health. 2020. T. 17. No. 19. P. 7163.
- 39. Giorgi G., Lecca L.I., Alessio F., Finstad G.L., Bondanini G., Lulli L.G., Arcangeli G., Mucci N. COVID-19-related mental health effects in the workplace: a narrative review // International journal of environmental research and public health. 2020. T. 17. No. 21. P. 7857.
- 40. Godinic D., Obrenovic B., Khudaykulov A. Effects of economic uncertainty on mental health in the COVID-19 pandemic context: social identity disturbance, job uncertainty and psychological well-being model // Int. J. Innov. Econ. Dev. 2020. T. 6. No. 1. P. 61-74.
- 41. Pesha A., Kamarova T. Socio-psychological problems of the transition of university teachers to distance employment during the Covid19 pandemic // SHS Web of Conferences. EDP Sciences, 2021. T. 99. P. 01040.
- 42. Чудиновских М.В., Федорова А.Э., Меньшикова М.С. Переход к дистанционной работе в условиях пандемии: опыт межстранового нарративного анализа // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2021. № 1. С. 32-40.

УДК 332.74

В. К. Лихобабин

Астраханский государственный архитектурно-строительный университет, Астрахань, e-mail: viktor.likhobabin1949@gmail.com

М. Л. Саксон

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Астрахань, e-mail: mc max94@inbox.ru

А. В. Рукавишникова

Астраханский государственный архитектурно-строительный университет, Астрахань, e-mail: betsyboy@bk.ru

К. Е. Джантазаева

Астраханский государственный архитектурно-строительный университет, Астрахань, e-mail: karina.dzhantazaeva@mail.ru

Д. Р. Шарафутдинова

Астраханский государственный архитектурно-строительный университет, Астрахань, e-mail: diana.sharafutdinova.07@mail.ru

СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Ключевые слова: рынок жилья, наемный фонд, маневренный фонд, доходное жилье, ипотека, конкуренция, рыночная стоимость жилья, ставка арендной платы.

В данной статье исследованы параметры, которые определяют стандарты отнесения жилой недвижимости к определенной категории: местоположение объекта, архитектурно-строительные и инженерно-технические характеристики объекта, уровень обустройства зданий и придомовой территории, организация управления и эксплуатации объекта. Проведен анализ факторов, которые определяют привлекательность и оказывают влияние на рыночную стоимость жилья или ставку арендной платы. На основе статистических данных о стоимости жилья в РФ за десятилетний период с 2010 по 2020гг. выявлены причины роста цен на жилье на первичном и вторичном рынке. Предложены способы создания на рынке недвижимости более конкурентоспособной среды путём внедрения трёх фондов недвижимости: социальное жилье, которое может построить государство и передавать его в наём нуждающимся, доходное жилье, которое могут построить частные лица совместно с государством, резервный (маневренный) фонд. Определены инструменты, с помощью которых, рынок можно сделать саморегулируемым, а также снизить рост цен на недвижимость, что позволит улучшить условия для развития человеческого капитала и создать конкурентные отношения на рынке при участии государства или муниципального образования.

V. K. Likhobabin

Astrakhan State University of Architecture and Construction, Astrakhan, e-mail: viktor.likhobabin1949@gmail.com

M. L. Saxon

Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Astrakhan, e-mail: mc max94@inbox.ru

A. V. Rukavishnikova

Astrakhan State University of Architecture and Construction, Astrakhan, e-mail: betsyboy@bk.ru

K. Ye. Dzhantazaeva

Astrakhan State University of Architecture and Construction, Astrakhan, e-mail: karina.dzhantazaeva@mail.ru

D. R. Sharafutdinova

Astrakhan State University of Architecture and Construction, Astrakhan, e-mail: diana.sharafutdinova.07@mail.ru

CREATION COMPETITIVE RELATIONS IN THE HOUSING MARKET, AFFECTING THE REDUCTION OF THE COST OF RESIDENTIAL PREMISES

Keywords: housing market, wage fund, maneuver fund, income housing, mortgage, competition, market value of housing, rent rate.

This article examines the parameters that define the standards for assigning residential real estate to a certain category: the location of the object, the architectural, construction and engineering characteristics of the object, the level of arrangement of buildings and the house area, the organization of management and operation of the object. An analysis of factors that determine attractiveness and influence the market value of housing or the rental rate has been carried out. Based on statistical data on the cost of housing in the Russian Federation for the ten-year period from 2010 to 2020. The reasons for the rise in housing prices in the primary and secondary markets have been identified. Methods have been proposed to create a more competitive environment on the real estate market by introducing three real estate funds: social housing, which can be built by the state and handed over to those in need, income housing, which can be built by individuals together with the state, a reserve (maneuverable) fund. Tools have been identified with the help of which the market can be made self-regulatory, as well as reduce the rise in real estate prices, which will improve the conditions for the development of human capital and create competitive relations in the market with the participation of the state or municipality.

Введение

Жилье — базовая и необходимая потребность человека. Право каждого человека на жилище является естественным и неотчуждаемым правом человека. Согласно статье 40 Конституции Российской Федерации каждый имеет право на жилье.

Согласно жилищному кодексу, жилище — это изолированное помещение, являющееся недвижимым имуществом, пригодное для постоянного и временного проживания, соответствующее санитарным условиям, правилам, нормам и требованиям закона. К видам жилища относятся: жилой дом или его часть, квартира или её часть, комната.

Целью данной работы является исследование видов жилого фонда по его категориям, влияния различных параметров на ценовые показатели, что создает конкурентную среду на рынке жилья, которая влияет на рост или снижение стоимости жилья.

Материалы и методы исследования

Ценовую политику и предпочтение покупателей и продавцов в основном определяют установление своеобразных стандартов отнесения жилой недвижимости к определенной категории. Существуют шесть категорий жилой недвижимости:

- 1. социальное,
- 2. экономкласс,
- 3. бизнес-класс,
- 4. премиум-класс,
- 5. люкс,
- 6. элитный.

Основные параметры объектов жилой недвижимости, которые определяют их привлекательность, а, следовательно, рыночную стоимость и ставку арендной платы, являются:

- 1. Местоположение объекта,
- 2. Архитектурно-строительные характеристики объекта,

- 3. Инженерно-технические характеристики объекта,
- 4. Уровень обустройства зданий и придомовой территории,
- 5. Организация управления и эксплуатации объекта,

Каждый из факторов зависит от особенностей города.

Местоположение объекта. Местоположение объекта жилого фонда характеризуется несколькими факторами. Первый из них геодезические координаты, которые указывают место нахождения объекта на карте города.

Также на ценовые показатели влияют, так называемые, центры влияния, определяющие комфортность и привлекательность жилой недвижимости.

К числу этих факторов относятся:

- Близость к историческому центру или деловому района города;
- Привлекательность естественного ландшафта местности и количество зеленых насаждений;
- Архитектурная гармония здания и территории;
 - Этажность застройки;
- Невысокая плотность населения и его социальный статус (социально однородная среда обитания);
- Социальная благополучность района (уровень криминогенной обстановки);
- Наличие культурно-развлекательных учреждений и учреждений социальной сферы;
- Удаленность от вокзалов, магистральных улиц, промышленных зон и объектов и т.п.

Для оценки стоимости жилой недвижимости учитывается наличие общественного транспорта, близость к городским зонам отдыха, плотность и этажность застройки, наличие в микрорайоне социальной и торговой инфраструктуры. Известно, что цена

жилой недвижимости уменьшается по мере удаления от эпицентров локальных центров влияния.

Таким образом, ценовая характеристика местоположения объекта жилой недвижимости моделируется с помощью устанавливаемых на территориях переменных значений каждого фактора, учитываемого при определении рыночной стоимости объекта жилой недвижимости или ставки арендной платы при ее сдаче в коммерческий наем.

Архитектурно-строительные характеристики объекта. Этот параметр и его ценообразующие факторы влияют на привлекательность, а, следовательно, и на рыночную стоимость объекта жилой недвижимости. Необходимо отметить, что архитектурностроительные характеристики объектов недвижимости, которые возводились с учетом прогрессивных технологий и с применением современных материалов, делятся на составляющие, которые имеют переменные значения:

- Архитектурное решение здания (индивидуальный проект, серийный проект, экспериментальный проект);
- Технология строительства (монолитно-каркасная, кирпичная кладка, сборная (панельная));
- Материал внутренних перегородок (керамический кирпич, гипсовые, силикатный кирпич, бетон);
- Материал и конструкции оконных блоков (стеклопакет в комбинации с металлопластиком, деревом и алюминием, а также деревянные простые);
- Материал сантехнической разводки (металлопластик, пластик, металл);
- Материал отопительных систем (алюминий, чугун, сталь);
- Разводка отопления (горизонтальная, вертикальная (прокладка в квартирах), вертикальная (прокладка в местах общего пользования), внутристенная);
- Количество квартир на этаже (одна, две, до четырех, до восьми, более восьми);
- Количество квартир в доме (от 1 до 30, от 30 до 100, более 100);
- Количество этажей здания (до 7, до 12, до 18, более 18);
- Количество и категория лифтов на подъезд (пассажирский, грузовой, бизнес-уровень, элит-уровень);
- Количество общей площади на одного жильца (до 20 кв. м, от 20 до 40 кв. м, более 40 кв. м);

- Доля жилых помещений в общей площади квартиры (до 60%, от 60% до 70%, более 70%);
- Высота потолков (3 м и выше, от 2,7 до 3,0 м, от 2,5 до 2,7 м, до 2,5 м);
- Обеспеченность лоджиями и балконами (лоджия, балкон, терраса, зимний сад);
 - Год постройки здания;
- Отделка фасада (оштукатуренный под акриловую покраску, кирпич, вентилируемый с керамической плиткой, натуральным камнем, искусственным гранитом);
- Отделка подъезда и мест общего пользования (отделка под покраску, под керамическую плитку, искусственный и натуральный камень);
- Наличие и категория мусоропровода (уборка осуществляется персоналом, механический, автоматический);
- Наличие и категория автостоянки (подземная, крытая, открытая);
- Количество машино-мест на одну квартиру (менее одной машины, одна машина, более одной машины);
- Уровень инсоляции жилых помещений (2,5 часа, от 2 до 4 часов, более 4 часов).

Инженерно-технические характеристики объекта недвижимости. Очень часто здание квалифицируется по уровню его инженерного обустройства. В последнее время появилась тенденция проектировать и строить «умные энергоэффективные» дома, которые насыщаются большим количеством современного инженерного оборудования, повышающего удобство и комфорт проживания. Подобная практика имеет место и при реконструкции здания старой застройки. Учитывая, что эти нововведения, а также само инженерное оборудование оказывают существенное влияние на ценообразующие факторы жилой недвижимости, предлагаются для учета следующие элементы:

- Система диспетчеризации здания (да, нет);
- Системы контроля здания (пожарной сигнализации, автоматического дымоудаления, автоматического пожаротушения, управления лифтами, контроля утечки воды в системах водопровода и отопления, контроля проникновения в здание);
- Приборы отопления (радиаторы с элементами регулирования подачи в системе теплоносителя, радиаторы без элементов регулирования подачи теплоносителя, фанкойл (комбинированное));

- Электропроводка (допустимая потребляемая мощность: более 0,4 кВт/кв. м, от 0,2 до 0,4 кВт/кв. м, до 0,2 кВт/кв. м);
- Наличие телефонных линий на одну квартиру (отсутствует, одна, две, не ограничено);
- Наличие выделенной линии доступа к Интернету (цифровой, аналоговый, беспроводный);
- Телевидение (кабельное, спутниковое, обычное (аналоговое));
- Счетчики воды (два счетчика (холодная, горячая вода), один (только горячая или только холодная вода), отсутствует);
 - Счетчики тепла (есть или нет);
- Наличие систем кондиционирования воздуха (централизованное, возможность установки сплит-системы, климат-контроль);
- Отопление (водяное, комбинированное, воздушное, наличие теплого пола);
- Наличие индивидуального источника теплоснабжения (да, нет);
 - Очистка воды.

Уровень обустройства здания и придомовой территории. Этот параметр в череде ценообразующих факторов характеризует комфортность и удобство пользования объектами недвижимости. Для оценки этого параметра учитываются следующие элементы:

- Придомовая территория;
- Освещение территории (стандартное и декоративное);
- Покрытие пешеходных дорожек на придомовой территории (асфальт, декоративная плитка, натуральный камень);
- Детская игровая площадка (открытая благоустроенная, крытая (игровая комната);
- Спортивная площадка (открытая, спортивная площадка и корты в составе фитнес-центра);
 - Площадка для выгула собак (да, нет);
- Фитнес-центр (отсутствует, до 500 кв. м, от 500 до 1000 кв. м, свыше 1000 кв. м);
- Остановка лифта в подземном паркинге (да, нет);
- Сервис в паркинге (охрана, уборка, автомойка, шиномонтаж);
- Наземная гостевая автостоянка машин на квартиру (до 0,5, от 0,5 до 1,5, 1,5 и более);

Организация управления и эксплуатации объекта недвижимости. Долговечность жилого здания зависит не только от того, из каких материалов и по какой технологии оно построено, но и от того, насколько раци-

онально и эффективно оно содержится. Это зависит от того, насколько профессионально осуществляется управление этим объектом. Если домовладелец содержит собственную службу эксплуатации – это одно. Если управление зданием осуществляет управляющая компания - это несколько иное и для этого необходимо оценить ее профессиональный уровень (опыт работы, специализацию и т.д.). Наличие высокопрофессиональной управляющей компании снижает риски неэффективного содержания жилого здания, повышает его привлекательность для клиентов и рыночную стоимость. Для учета данного параметра вводятся следующие элементы оценки:

- Наличие собственной службы эксплуатации (да, нет);
- Виды выполняемых работ, услуг по эксплуатации (уборка территории, вывоз мусор, уборка внутри дома, полив газонов и клумб, техническое обслуживание инженерного оборудования здания, озеленение, услуги консьержа, выполнение аварийных работ в рабочее время или круглосуточно, выполнение мелких ремонтных работ в квартире, охрана дома);
- Наличие дополнительных услуг (уборка квартир, услуги няни, контроль за детьми, рум-сервис, служба сопровождения, уход за домашними животными, услуги носильщика);
- Наличие управляющей компании (работа на рынке услуг по управлению жилой недвижимостью более 10 лет, от 5 до 10 лет, менее 5 лет) и виды деятельности (менеджмент, менеджмент и содержание, эксплуатация);
 - Наличие охраны объекта недвижимости;
- Система внутренней безопасности дома (контроль доступа);
- Уборка придомовой территории (один раз в два дня, один раз в день, два раза в день, постоянное поддержание чистоты);
- Уборка внутри дома (один раз в два дня, один раз в день, два раза в день, постоянное поддержание чистоты);
- Вывоз мусора (один раз в день, два раза в день, один раз в два дня);
- Озеленение придомовой территории (стандартное, декоративное);
- Диспетчер (техническое обслуживание): после звонка диспетчеру, автоматическое;
- Стоимость обслуживания в месяц на 1 кв. м (до 30 руб., от 30 до 50 руб., от 50 до 75 руб., свыше 75 руб.).

Учитывая территориальную неоднородность рынка недвижимости, обусловленную различием экономического развития, прожиточным минимумом и общим уровнем жизни населения по регионам Российской Федерации, величины переменных значений элементов по каждому из параметров (факторов) устанавливаются на местах.

С повышением уровня жизни в современном обществе растут требования, предъявляемые к жилью: семья и ее отдельные члены, хотят жить в квартире или доме, который расположен вблизи от места работы, учебы и досуга, также дом должен быть красивым снаружи и удобным внутри, планировочные решения, даже в небольших квартирах, должны удовлетворять потребностям жильцов.

Но при желании людей приобрести жилую недвижимость, они сталкиваются со множеством проблем.

Проблема рынка недвижимости — это вечная проблема России. Начиная с незапамятных времен, она всегда остро стояла как проблема и никогда не была решена. Чтобы обеспечить граждан жильем на рынке недвижимости в наше время была создана программа «Доступное жильё».

Дословно термин «доступное жильё» понимается так, что на рынке существует жильё, которое потенциальные покупатели могут позволить себе купить, так как оно считается доступным. Но не у всех есть возможность купить жильё, так как в России сохраняется монополизация рынка недвижимости, что в условиях растущего спроса приводит к тому, что предложение жилья «перекошено» в сторону верхнего ценового сегмента.

Исходя из сложившейся ситуации, мы можем наблюдать как в стране развивается рыночная чистая монополия. Недвижимости много, она в доступном виде, но граждане не способны приобрести ее.

Результаты исследования и их обсуждения

Для примера рассмотрим статистику роста цен (рис. 1) в период с 2010 по 2020 год.

В эти десять лет цены на жилье, за исключением некоторых периодов, росли. Рынок недвижимости реагировал на кризис: снижением средней стоимости после 2008 года и ее восстановлением после 2014 года, после чего снова снижение цен. К 2020 году средняя цена квадрат-

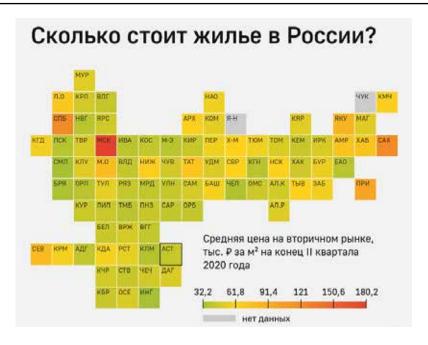
ного метра достигла максимума. По данным единой информационной системы застройщиков наш.дом.рф, в новых домах она составляет 70-80 тыс. рублей, средняя цена сделки 3-4 млн рублей. По информации Росстата, жилье на вторичном рынке в среднем стоит дешевле — 61 тыс. рублей за квадратный метр. Цены в этом сегменте росли медленнее, чем на «первичке»: новое жилье по итогам десятилетия показало рост на 52%, а вторичное — всего 5% [1].

С 1 июля 2014 года в ГК РФ появился новый инструмент взаимодействия между контрагентами – договор счета эскроу. Это стало причиной роста средней стоимости новостроек.

Чем выше доходы населения — тем активнее рынок и рост цен (см. рис.2). Самая дорогая недвижимость сейчас там, где хорошие зарплаты. Это Москва и Питер, а также Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа. Но есть и исключения. Например, высокая стоимость жилья в регионах Дальнего Востока и Крайнего Севера обусловлена более сложными техническими условиями строительства, а сравнительно невысокие цены в Краснодарском крае — большим объемом новостроек и конкуренцией.

Также одной из причин подорожания жилья является инфляция. Если цены на жилье растут быстрее инфляции и доходов населения, это снижает доступность жилья и приобрести его становится сложнее. Стоит отметить, что рост цен на жилье должен превышать инфляцию. В таком случае удорожание строительных материалов, рост зарплат и других затрат застройщиков будет компенсирован увеличением доходов от продажи жилья. Это поддержит привлекательность отрасли жилищного строительства и повысит предложение жилья для населения.

Обеспеченность жильем растет, но медленно. По данным Росстата, сегодня на человека в среднем приходится 26 кв. м. Это низкий показатель по сравнению с развитыми европейскими странами и США. В российских городах-миллионниках показатель обеспеченности еще ниже и составляет примерно 22 кв. м на человека. А условному жителю столицы вообще приходится ютиться на 19 "квадратах" или переезжать в Подмосковье, где самый высокий средний показатель обеспеченности жильем в стране — 33,5 кв. м.



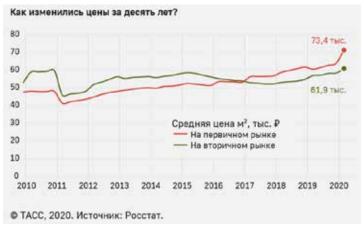


Рис. 1. Средняя цена на первичном и вторичном рынке

В данной статье мы хотим предложить способы создания на рынке недвижимости более конкурентоспособной среды, путём внедрения трёх фондов недвижимости:

- 1. Социальное жильё, которое может построить государство и передавать его в наём нуждающимся
- 2. Доходное жилье (частные лица совместно с государством)
 - 3. Резервный (маневренный) фонд

Рассмотрим каждый из представленных вариантов [1].

1. Строительство жилья, для предоставления жилых помещений по договору социального найма.

Важную в наше время роль играет наличие собственной жилплощади в жизни любого человека. Еще более решающим

этот фактор становится для семей, стоящих в очереди на квартиры, вынужденные «скитаться» по съемным жилищам, родственникам или общежитиям. Чтобы решить данную проблему мы предлагаем создать так называемое социальное жильё [2].

Специализированный жилищный фонд создается государством или органами местного самоуправления.

Вмешательство государства и его участие в обеспечении части граждан жильем оправдано тем, что рынок не может обеспечить потребности низкодоходных групп населения, так как он производит недостаточное количество жилья, а в обществе всегда будут присутствовать группы населения, нуждающиеся в поддержке государства при решении своих жилищных проблем.

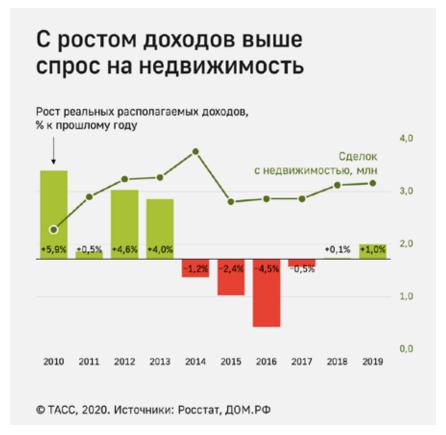


Рис. 2. Статистика спроса на недвижимость

Текущее содержание жилья планируется осуществлять за счет коммунальных платежей и амортизации, вносимых гражданами, проживающими по договору социального найма жилого помещения [3].

2.Строительство доходных домов.

Доходный дом — это жилое здание, которое разделено на отдельные квартиры или помещения и предназначено для сдачи в аренду. В каждом отдельном жилом пространстве есть необходимый набор удобств: обустроенный санузел, плита и раковина на кухне, в некоторых объектах — вся необходимая мебель и техника. По назначению арендный дом похож на гостиницы, но отличается более длительным сроком аренды, доступной стоимостью проживания, перечнем предоставляемых удобств, особенностями оформления договора между собственником и арендатором.

Преимущество аренды жилья в доходном доме может заключаться в более высоких стандартах обслуживания и в наличии дополнительных «гостиничных» сервисов, например, уборки квартир. Все это создает более комфортную среду для проживания.

Доходный дом может принадлежать как государству, так и частному лицу.

Данный жилой фонд поможет обеспечить жильем незащищенные, малообеспеченные слои населения и льготников.

Доходный дом должен быть:

- практичным;
- рассчитанным на временное, но при этом продолжительное проживание;
- ориентирован на потенциально большое количество людей с разными запросами;
- состоящим из квартир самого разного размера и уровня, но преимущественно из не очень больших по площади

Рассмотрим данный фонд на примере Астраханской области.

Доходные дома начали строить в конце XIX в., это многоквартирные жилые дома, построенные для сдачи квартир в аренду. Как правило, такой дом занимает по периметру весь принадлежащий домовладельцу участок, в редких случаях квартал; незастроенным остается лишь небольшой внутренний двор-колодец или система дворов.

В Астрахани до Октябрьской революции было несколько десятков «доходных

домов». Наибольшее количество бывших доходных домов можно встретить на территории «косы» (между кремлем и Волгой). Связано это с тем, что «коса» застраивалась в период с конца 19 по начало 20 века, когда тип этих здании получил широкое распространение и пользовался спросом [4].

На данный момент эти дома являются памятниками архитектуры и уже используются по другому назначению. Также в городе не имеются здания, принадлежащие доходному фонду.

3.Строительство маневренного фонда. Потребность в использовании данного фонда возникает, когда здание, в котором проживали граждане на правах социального найма или в статусе владельцев квар-

тир и комнат, не допускает нахождения в нём лиц.

Случаи, при которых возникает необходимость использовать маневренный жилой фонд:

- Аварийное состояние многоэтажного (малоэтажного) здания или помещений, расположенных в нём.
- Плановый снос частного сектора,
 с последующим предоставлением квартир
 в новостройках.
- Уничтожение здания в результате пожаров, стихийных бедствий или при проведении военных действий.
- Капитальный ремонт многоквартирного дома, который не допускает проведения,

- в момент проживания в нём собственников и их семей.
- Утрата физическими лицами квартир в связи с не исполненными долговыми обязательствами перед кредиторами.
- Иные затруднительные для граждан обстоятельства, связанные с утратой постоянного места проживания и т.д.

Иногда площади маневренного жилья используются при расселении домов, принадлежащих ведомствам или зданиям, относящимся к категории служебного жилья.

Дома данного типа, по нашему мнению, должны строиться государством или муниципальными образованиями и должны предоставляться гражданину на какойлибо срок, например, на один год, а также проживание в них должно быть абсолютно бесплатным, дабы оказать помощь людям. За этот промежуток времени человек должен решить вопрос о переезде.

4. Рыночное предложение жилой недвижимости. Ипотека.

Роль ипотечного кредитования в России велика, так как обеспечение населения жильём является одной из самых острых проблем. В России жильё является дорогостоящим объектом и купить квартиру для многих россиян, живущих на заработную плату, практически невозможно. Ипотека довольно привлекательна для населения, поскольку позволяет получить жильё в пользование уже на начальном этапе (рис.3).



Рис. 3. Спрос на ипотеку

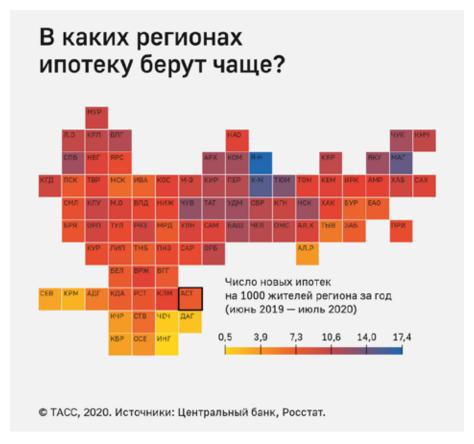


Рис. 4. Регионы, в которых часто берут ипотеку

Каждая вторая покупка квартиры в России происходит с привлечением ипотеки. По данным ДОМ.РФ, с 2010 года популярность ипотечных кредитов выросла в три раза (см. рис. 4). Обслуживать ипотечные кредиты россияне стали лучше, это видно по тому, как падает доля просроченной задолженности [1].

Ранее мы упомянули программу «Доступное жилье». На данный момент одной из продленных властью льготных акций в 2021 году стала программа «Жилье». Какие же цели она преследует. Во-первых, это снижение стоимости одного квадратного метра. Во-вторых, поощряет регионы к увеличению количества новых объектов недвижимости, значит, к обеспечению населения новыми квартирами. В-третьих, программа «Жилище» стимулирует обновление и совершенствование системы ЖКХ.

Пока, к сожалению, планируемого экономического положительного эффекта данное решение не принесло. Правила для участия те же, что и в «Доступном жилье». Собственно, проект «Жилище» и является продолжением вышеназванной программы.

Отличаются они лишь тем, что согласно второму проекту квартиру можно купить только в новостройках. Если молодая ячейка общества приобретёт свою первую квартиру на вторичном рынке, никаких льготных условий ей предоставлено не будет.

В настоящий момент действительна программа «Молодая семья», в которой принимает участие государство. В программе могут участвовать молодые семьи, которые официально находятся в браке, при этом не имея детей, не помешает на участие в программе, но влияет на размер субсидии. Возраст каждого из супругов не превышает 35 лет [5].

Размеры субсидий на покупку жилья учитывают наличие в семье детей. Если в семье нет ребенка, то субсидия рассчитывается в размере 30% от расчетной стоимости, при наличии в семье хотя бы одного ребенка — 35% от расчетной стоимости [6].

Сумму считают не от цены квартиры по договору, а от расчетной стоимости:

Расчетная стоимость жилья = Расчетная площадь × Норматив стоимости квадратного метра

Требования для получения субсидии

На что можно потратить субсидию	Какой документ нужен
Покупка готового жилья	Договор купли-продажи квартиры
Покупка квартиры в новостройке	Договор участия в долевом строительстве с оплатой по договору эскроу, договор уступки права требования
Строительство дома	Договор подряда
Первоначальный взнос на погашение ипотеки	Кредитный договор
Покупка жилья через кооператив	Подтвержденное членство в кооперативе и платежей по паевым взносам

Норматив стоимости квадратного метра для расчета субсидии устанавливает муниципальное образование. Расчетная площадь зависит от количества членов семьи. Для семьи из двух человек заплатят из расчета 42 м², если в семье три человека или больше, то для расчета субсидии учтут по 18 м² на каждого. Точную сумму субсидии фиксируют в свидетельстве. Его выдают, когда администрация подтверждает, что семья получит деньги на жилье.

Деньги по программе идут на покупку квартиры или дома. Субсидию выделят, только если соблюдаются требования к договору (таблица).

Так, в Астрахани в 2016 г. на субсидирование семей было выделено 10,15 млн руб. из федерального и 23,77 млн руб. из областного/муниципальных бюджетов. Свидетельства на соцвыплату получили 45 семей.

Пока программа рассчитана до 2025 года, но ее могут продлить [7].

Так как же возможно снизить цену на жилье? Из выше перечисленного можно предположить один из вариантов решения этой проблемы: государство или муниципальные образования становится заказчиком «социального жилья». Соответственно заказчик на конкурентной основе согласно ФЗ-44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

определяет подрядные организации на строительство жилья, а также государство или муниципальные образования выделяют под строительство жилых домов, хозяйственных поселений в сельских районах бесплатно земли под застройку, а их стоимость составляет примерно 10-15% от стоимости строительства, кроме того при реализации данных проектов, стоимость строительства становится на 30% ниже, так как в случае реализации жилых домов проживающим в них арендаторов со стороны государства или муниципальных образований не будет проводится коммерческая наценка. Таким образом, стоимость жилья будет на 40-45% ниже рыночной стоимости.

Выводы

Таким образом, если все 4 вида рыночных инструментов на жилищном рынке будут существовать, у населения, с разными доходами будет возможность выбрать именно ту категорию жилья, которая больше всего им подходит по определенным критериям. С помощью этих четырёх инструментов рынок можно сделать саморегулируемым, а также произойдет снижение роста цен на недвижимость, что позволит улучшить условия для развития человеческого капитала и создать конкурентные отношения на рынке при участии государства или муниципального образования.

Библиографический список

- 1. Ковалев П. Свои метры: 10 графиков о том, как покупают жилье в России// ТАСС [Электронный ресурс]. URL: https://tass.ru/obschestvo/9258289 (дата обращения: 29.07.2021).
- 2. Социальный найм жилья что это такое, правило и законодательство// ТСЖ, [Электронный ресурс]. URL: https://uk-34.ru/dokumenty/sotsialnyj-najm-zhilya-chto-eto-takoe-pravila-i-zakonodatelstvo.html; (дата обращения: 29.07.2021).

- 3. Программа «Молодая семья» в Астрахани и Астраханской области// Молодая семья [Электронный ресурс]. URL: http://molodaja-semja.ru/regiony/v-gorode-astrahan-i-astrahanskoy-oblasti/ (дата обращения: 29.07.2021).
- 4. А знаете ли Вы, что такое «доходные дома»? И сколько их было в Астрахани? // love-astrakhan.ru, [Электронный ресурс]. URL: http://love-astrakhan.ru/interesno.php?action=view&id=41 (дата обращения: 29.07.2021).
- 5. Условия программы «Молодая семья» [Электронный ресурс]. URL: https://journal.tinkoff.ru/zabral-dengi-family/ (дата обращения: 29.07.2021).
- 6. Обеспечение жильем молодых семей// Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Астраханской области [Электронный ресурс]. URL: https://minstroy.astrobl.ru/site-page/ obespechenie-zhilem-molodyh-semey (дата обращения: 29.07.2021).
- 7. Онлайн-сервис Дом.МинЖКХ. Все дома в Астраханской области // Сайт общественного инициативного проекта по раскрытию информации о состоянии жилого фонда в Российской Федерации [Электронный pecypc]. URL: https://dom.mingkh.ru/astrahanskaya-oblast/ (дата обращения: 29.07.2021).

УДК 338

Е. В. Поезжаев

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Пермь, e-mail: poezzhaev-evgen@yandex.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Ключевые слова: строительство, строительная отрасль, моделирование, покупатели, линейный тренд, статистика.

Научная статья посвящена моделированию поведения покупателей в строительной отрасли. В данной статье автор представил собственный взгляд на поведение современных покупателей строительной отрасли в Российской Федерации. Строительная отрасль, в сложный «пандемийный» период, столкнулась с многочисленными проблемами, связанными со снижением покупательской способности потребителей, многочисленными изменениями в законодательной и нормативной базе России, постоянными проверками со стороны государственных органов. Цены на строительные услуги и жильё постоянно растут при минимальных доходах населения. Автором был проведён анализ статистических данных «о деятельности строительной отрасли», вводе в действие жилых домов по Пермскому краю в 2021 г. на основе информации федеральной службы государственной статистики и территориального органа федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. На основе статистических данных построен линейный тренд ввода жилья до конца 2021 года. Объект исследования – строительная отрасль Российской Федерации. Предмет исследования – поведение покупателей на рынке строительных услуг. Цель научной статьи – на основе проведённого статистического обзора выявить закономерности в поведении покупателей строительной отрасли и провести моделирование будущих действий. Методы научного познания материалов исследования: в процессе исследования был применён научный метод познания изученных материалов, эмпирический метод познания, дедукция, анализ, синтез и моделирование. Перспективы своих исследований, автор научной статьи, связывает с дальнейшим развитием отдельных аспектов моделирования строительного рынка и рыночных структур, а также инжинирингом и материаловедением, так как именно в Российской Федерации активно развиваются данные направления в прикладной науке.

E. V. Poezzhaev

Perm National Research Polytechnic University, Perm, e-mail: poezzhaev-evgen@yandex.ru

MODELING BUYER BEHAVIOR IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY

Keywords: construction, construction industry, modeling, buyers, linear trend, statistics.

The scientific article is devoted to modeling the behavior of buyers in the construction industry. In this article, the author presented his own view of the behavior of modern buyers of the construction industry in the Russian Federation. The construction industry, in a difficult "pandemic" period, faced numerous problems associated with a decrease in the purchasing power of consumers, numerous changes in the legislative and regulatory framework of Russia, constant checks by government agencies. Prices for construction services and housing are constantly growing with minimal incomes of the population. The author analyzed statistical data "on the activity of the construction industry", the commissioning of residential buildings in the Perm region in 2021 based on information from the federal state statistics service and the territorial body of the federal state statistics service in the Perm region. Based on statistical data, a linear trend of housing commissioning until the end of 2021 is built. The object of research is the construction industry of the Russian Federation. The subject of the research is the behavior of buyers in the construction services market. The purpose of the scientific article is to identify patterns in the behavior of buyers in the construction industry and simulate future actions on the basis of the conducted statistical review. Methods of scientific cognition of research materials: in the process of research, the scientific method of cognition of the studied materials, the empirical method of cognition, deduction, analysis, synthesis and modeling were applied. The author of the scientific article connects the prospects of his research with the further development of certain aspects of modeling the construction market and market structures, as well as engineering and materials science, since it is in the Russian Federation that these directions in applied science are actively developing.

Введение

«Пандемийный» период ввёл новые правила игры практически во всех сферах деятельности человека, а также современного общества, в том числе данных период существенно сказался на деятельности строительных организаций. Строительная отрасль, в сложный «пандемийный» период, столкнулась с многочисленными проблемами, связанными со снижением покупательской способности потребителей, многочисленными изменениями в законодательной и нормативной базе России, постоянными проверками со стороны государственных органов. Цены на строительные услуги и жильё постоянно растут при минимальных доходах населения. Автором был проведён анализ статистических данных «о деятельности строительной отрасли» на основе информации федеральной службы государственной статистики и территориального органа федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю.

Актуальность темы исследования не вызывает сомнения, так как деятельность строительной отрасли Российской Федерации одна из наиболее востребованных покупателями.

Цель исследования — на основе проведённого статистического обзора выявить закономерности в поведении покупателей строительной отрасли и провести моделирование будущих действий.

Материалы и методы исследования

Методы научного познания материалов исследования: в процессе исследования был применён научный метод познания изученных материалов, эмпирический метод познания, дедукция, анализ, синтез и моделирование.

Объект исследования — строительная отрасль Российской Федерации. Предмет исследования — поведение покупателей на рынке строительных услуг.

Тема научной статьи активно обсуждается и освящается в литературе. Среди многочисленных авторов, которые посвятили научные труды данной проблематике, следует выделить: Деев В.Б., Пономарева С.В., Вдовин К.Н. и др. посвятили свой научный труд важным аспектам материальной составляющей [1, с. 022080]; Хачатурян А.А. и Пономарева С.В. рассматривали внедрение новых материалов в производство [2, с. 1-6]; ОСоппог, Т.Ј., Enck, W., Reaves, В. Изучали новые материалы [3, с. 140-150];

Абакумов Р.Г., Грищенко Е.Н., Стрекозова Л.В. представили теоретические аспекты анализа и оценки организационно-технологических рисков в строительстве [4, с. 10-12]; Богачев С.Н., Школьников А.А., Розентул Р.А., Климова Н.А. изучали строительные риски и возможности их минимизации [5, с. 88-92]; Будзуляк Б.В., Апостолов А.А., Селезнев Н.Ф., Моисеев Л.П., Алексеенко Н.Н. представили рейтинговую оценку подрядчиков в строительной отрасли [6, с. 12-16]; Варюшкина Н.Н., Засовин Э.А. занимались разработкой эвристических моделей процесса возникновения рисков [7, с. 77-79]; Герасименко О.А., Родинко И.В. изучали управление рисками инновационного проекта [8, с. 19-25]; Гинзбург А.В., Рыжкова А.И. представили на суд научной общественности систему анализа и управления «чистыми» рисками в инвестиционных проектах, реализующих энергоэффективные технологии [9, с. 861-864]; Грачева М.В. занималась проектным анализом и учётом рисков [10, с. 60-110]; Гривас Н.В., Никулина С.Н. показали как вести учёт затрат на страхование строительных рисков [11, с. 13-17]; Грищенко Е.Н., Авилова И.П. пытались управлять рисками в строительстве в условиях финансовой нестабильности [12, с. 36-38]; Зубкова Е.С. проводила оценку рисков при обосновании инвестиций в строительство жилья [13, с. 32-44]; Каталевский Д.Ю., Кравченко К.К., Солодов В.В. моделировали поведение потребителей [14]; Кошелев В.А. изучал источники рисков в строительстве [15, с. 1-13]; Лунева Н.Н., Левина Т.М. провели и представили анализ и оценку риска в инвестиционных проектах [16, с. 51-55]; Маликова Е.В., Абакумов Р.Г. изучали организационно-технологические риски в строительстве [17, с. 295-298]; Мурзин А.Д., Осадчая Н.А. представили методы и модели управления рисками [18, с. 60-80]; Мячин Н.В., Горшкова Е.В. показали систему внутреннего контроля как средство управления операционными рисками организации [19, с. 38-41]; Пономарева С.В., Жигит А.А., Лашкин С.А. занимались моделированием рисков влияющих на несвоевременное завершение гражданского и промышленного строительства в Российской Федерации [22, с. 82-90]; Пономарева С.В., Заботина Ю.А., Хачатурян С.А. представили экономико-математическое моделирование для решения производственных задач с применением инновационных сквозных технологий [23, с. 9]; Хачатурян А.А., Пономарева С.В., Мельникова А.С.

представили теоретические и методологические основы управления и внутрифирменного планирования затратами на информационно-коммуникационные технологии в цифровой системе промышленных предприятий [24, с. 162-173]; Хачатурян А.А., Хачатурян К.С., Пономарева С.В., Мельникова А.С. представили бизнес моделирование и алгоритмизацию процессов высокотехнологичных компаний в условиях цифровизации экономики [25, с. 60-250].

Результаты исследования и их обсуждение

Рассмотрев статистические данные за период: январь-май 2021 г., указанные на сайте федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [20], было выявлено, что организации строительства получили следующий сальдированный результат (чистая прибыль — чистый убыток) — 125,2 млрд руб. (данные по всей России), в том числе прибыль составила — 216 млрд руб., а убыток — 90,8 млрд руб.

Доля строительных организаций, в процентах к общему числу организаций составила 68,4 % — доля прибыльных строительных организаций и 31,6 % — доля убыточных строительных организаций [20].

По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю ввод в действие жилых домов в 2021 г. составил [21]:

- январь 2021 г. -112,5 тысяч квадратных метров общей площади;
- январь-февраль 2021 г. 195,6 тысяч квадратных метров общей площади;

- январь-март 2021 г. 295,4 тысяч квадратных метров общей площади;
- январь-апрель 2021 г. 359,8 тысяч квадратных метров общей площади;
- январь-май 2021 г. -389,1 тысяч квадратных метров общей площади.

Данные за летний период (июнь, июль, август) на официальном сайт территориальных органов статистики отсутствуют, но, как известно, пик строительства приходится на летний период. Таким образом, с учётом летнего периода строительства, данные до 31.12.2021 г. по вводу жилья в Пермском крае значительно увеличатся. Построим линию тренда с учётом статистических данных (рис. 1).

Из данных представленных на рисунке 1 следует, что до 31.12.2021 г. ввод в действе жилых домов в Пермском крае достигнет уровня более 900 тысяч квадратных метров общей площади.

Во всём мире стромтельные организации сталкиваются с рядом проблем, которые связывают с «пандемийным» периодом (табл. 1).

Из данных представленных в таблице 1 следует, что пандемия существенно повлияла на деятельность строительной отрасли в части правовых аспектов, удорожания строительных материалов и так далее. «Пандемийный» период потребовал от строительных организаций дополнительных вложений, таких как специальное оборудование рабочих мест, защитные маски, специальные спиртовые растворы и многое другое.

Строительные организации в пандемию также сталкиваются с многочисленными рисками: операционными, деловыми, чрезвычайными, финансовыми (табл. 2).

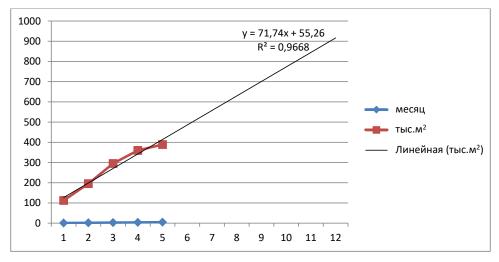


Рис. 1. Линейный тренд ввода в действие жилых домов по Пермскому краю в 2021 г. Источник: составлено автором на базе статистических данных [21]

Проблемы строительной отрасли и варианты их решений

Проблемы строительной отрасли	Если проблемы оставить без внимания	Предложения по регулированию проблем
1. Дорогие материалы	1.1 Экономия средств строительными компаниями приводит к катастрофическим последствиям. 1.2 Цена строительного объекта увеличивается значительно.	1.1 Самостоятельное изготовление строительных материалов. 1.2 Поиск новых материалов. 1.3 Инновационные решения.
2. Правовые проблемы	Строительство – повышенная опасность для экологии и для жизни людей, при этом возникает множество юридических вопросов и споров.	2.1 Гражданско-правовое регулирование. 2.2 Юридическое регулирование. 2.3 Инструктаж сотрудников по технике безопасности.
3. Проблемы, вызванные пандемией	3.1 Ограниченный режим передвижения. 3.2 Увеличение затрат на защитные средства от пандемии. 3.3 Ограниченный период работы государственных органов.	3.1 Обязательная вакцинация граждан. 3.2 Соблюдение правил, вызванных «пандемийным» периодом.
4. Поведение покупателей на строительном рынке	4.1 Снижение доходов населения. 4.2 Ожидания покупателей.	4.1 Государственная помощь. 4.2 Государственная политика. 4.3 Увеличение доходов населения.

 Таблица 2

 Характеристика рисков строительных компаний в «пандемийный» период

Вид риска	Характеристика риска
1.Операционные риски	1.1 Риск смены политики.
	1.2 Риск отмены операций.
2. Деловые риски	2.1 Риск потери поставщика.
	2.2 Транспортные риски.
	2.3 Бизнес-риск.
3. Чрезвычайные риски	3.1 Все виды экзогенных ситуаций.
4. Финансовые риски	4.1 Связаны с финансово-хозяйственной деятельностью строительной
	организации.
	4.2 Риски, которые связывают с судебными делами.

Из данных представленных в таблице 2 следует, что строительные организации, в последнее время (2020-2021 гг.), актив-

нее сталкиваются с рисками. Представим наглядно моделирование проблем и рисков строительной отрасли (рис. 2).

Таблица 1

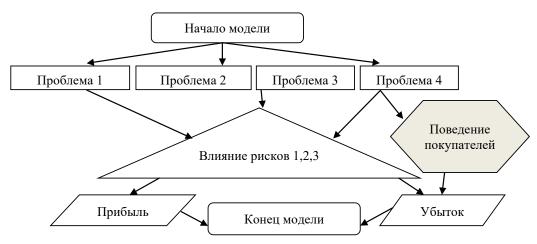


Рис. 2. Моделирование проблем строительных компаний, с учётом рисков и поведения покупателей

Моделирование проблем строительных компаний наглядно демонстрирует, что в «пандемийный» период риски получить чистый убыток, как результат финансовохозяйственной деятельности значительно увеличивается.

Выводы

На основе статистических данных и моделирования поведения покупателей строительных услуг автор делает следующие логические выводы:

1. Проведен анализ статистических данных по строительной отрасли на основе данных федерального органа государственной статистики и территориального.

- 2. Представлен линейный тренд ввода в действие жилых домов по Пермскому краю в 2021 г. Объём вводимого жилья, увеличится значительно с 112,5 до 900 тысяч квадратных метров общей площади.
- 3. Представлен процесс моделирования поведения покупателей жилья в строительной отрасли, с учётом «пандемийного» периода.

Перспективы своих исследований, автор научной статьи, связывает с дальнейшим развитием отдельных аспектов моделирования строительного рынка и рыночных структур, а также инжинирингом и материаловедением, так как именно в Российской Федерации активно развиваются данные направления в прикладной науке.

Библиографический список

- 1. Deev V.B., Prusov E.S., Shunqi M., Ri E.H., Bazlova T.A., Temlyantsev M.V., Smetanyuk S.V., Ponomareva S.V., Vdovin K.N. The influence of the melt cooling rate on shrinkage behaviour during solidification of aluminum alloys // IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering 537. 2019. 022080. DOI:10.1088/1757-899X/537/2/022080.
- 2. Khachaturyan A., Ponomareva S. Scientific and technical development of a high-tech company and the digital economy development. SHS Web of Conferences. 2018. Vol. 55. 01020. P. 1-6. DOI: 10.1051/shsconf/20185501020.
- 3. OConnor, T.J., Enck, W., Reaves, B. Blinded and confused: Uncovering systemic flaws in device telemetry for smart-home internet of things WiSec 2019 Proceedings of the 2019 Conference on Security and Privacy in Wireless and Mobile Networks. 2019. P. 140-150.
- 4. Абакумов Р.Г., Грищенко Е.Н., Стрекозова Л.В. Теоретические аспекты анализа и оценки организационно-технологических рисков в строительстве // Инновационная наука. 2016. № 5. С. 10-12.
- 5. Богачев С.Н., Школьников А.А., Розентул Р.А., Климова Н.А. Строительные риски и возможности их минимизации // Архитектура и строительство. 2015. № 1. С. 88-92.
- 6. Будзуляк Б.В., Апостолов А.А., Селезнев Н.Ф., Моисеев Л.П., Алексеенко Н.Н. Рейтинговая оценка подрядчиков фактор минимизации рисков инвестиционной деятельности // Газовая промышленность. 2015. № 4. С. 12-16.
- 7. Варюшкина Н.Н., Засовин Э.А. Разработка эвристических моделей процесса возникновения рисков // Научное обозрение. 2016. № 16. С. 77-79.
- 8. Герасименко О.А., Родинко И.В. Управление рисками инновационного проекта // Молодежь в науке: Новые аргументы. 2015. С. 19-25.
- 9. Гинзбург А.В., Рыжкова А.И. Система анализа и управления «чистыми» рисками в инвестиционных проектах, реализующих энергоэффективные технологии // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-2. С. 861-864.
 - 10. Грачева М.В. Проектный анализ. Учет рисков: учебно-практическое пособие. 2017. 176 с.
- 11. Гривас Н.В., Никулина С.Н. Бухгалтерский учет затрат на страхование строительных рисков // Проблемы и перспективы развития инженерно-строительной науки и образования. 2017. С. 13-17.
- 12. Грищенко Е.Н., Авилова И.П. Управление рисками в строительстве в условиях финансовой нестабильности // Инновационная наука» 2017. № 01-1. С. 36-38.
- 13. Зубкова Е.С. Оценка рисков при обосновании инвестиций в строительство жилья: практический аспект // Наука и научный потенциал основа устойчивого развития общества. 2018. С. 32-44.
- 14. Каталевский Д.Ю., Кравченко К.К., Солодов В.В. Моделирование поведения потребителей // Искусственные общества. 2012. Т. 7. Выпуск 1-4. [Электронный ресурс]. URL: https://artsoc.jes.su/s207751800000047-0-2/ (дата обращения: 27.07.2021).

- 15. Кошелев В.А. Источники рисков в строительстве // Науковедение. 2015. Т. 7. № 1. С. 1-13.
- 16. Лунева Н.Н., Левина Т.М. Анализ и оценка риска в инвестиционных проектах // Вестник экономики и менеджмента. 2016. № 2. С. 51-55.
- 17. Маликова Е.В., Абакумов Р.Г. Организационно-технологические риски в строительстве // Молодежь и XXI век -2015: материалы V Международной молодежной научной конференции 26-27 февраля 2015 года. Т. 2. С. 295-298.
 - 18. Мурзин А.Д., Осадчая Н.А. Методы и модели управления рисками: учебное пособие. 2013. 134 с.
- 19. Мячин Н.В., Горшкова Е.В. Система внутреннего контроля как средство управления операционными рисками страховой организации // Страховое дело. 2016. № 10 (83). С. 38-41.
- 20. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: обращения: 27.07.2021).
- 21. Официальный сайт территориального органа федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю [Электронный ресурс]. URL: https://permstat.gks.ru (дата обращения: 27.07.2021).
- 22. Пономарева С.В., Жигит А.А., Лашкин С.А. Моделирование рисков влияющих на несвоевременное завершение гражданского и промышленного строительства в Российской Федерации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 7-2. С. 82-90.
- 23. Пономарева С.В., Заботина Ю.А., Хачатурян С.А. Планирование и экономико-математическое моделирование для решения производственных задач с применением инновационных сквозных технологий в промышленности // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2019. № 2. (48). С. 9.
- 24. Хачатурян А.А., Пономарева С.В., Мельникова А.С. Теоретические и методологические основы управления и внутрифирменного планирования затратами на информационно-коммуникационные технологии в цифровой системе промышленных предприятий // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета = PNRPU Sociology and Economics Bulletin. Социально-экономические науки. 2019. № 1. С. 162-173.
- 25. Хачатурян А.А., Хачатурян К.С., Пономарева С.В., Мельникова А.С. Бизнес моделирование и алгоритмизация процессов высокотехнологичных компаний в условиях цифровизации экономики: монография / под ред. чл.-корр. РАН В.А. Цветкова. М.: ИПР РАН, 2019. 335 с. DOI: 10.33051/978-5-6041039-8-2-2019-1-335.

УДК 339.16.012.32

Д. К. Попенкова

Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, Москва, e-mail: dariakonst@yandex.ru

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ E-COMMERCE МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Ключевые слова: е-commerce, этапы развития е-commerce, модели развития е-commerce, малые и средние предприятия, МСП, поведение покупателей.

Статья посвящена этапам развития е-соттесе малыми и средними предприятиями. Рассмотрены имеющиеся подходы к классификации стадий развития е-соттесе малыми и средними предприятиями, начиная с 1973 года вплоть до классификации 2020 года. В статье уточнено содержание всех этапов, систематизированы критерии отнесения к этапам развития е-commerce и имеющиеся классификации моделей развития е-commerce малыми и средними предприятиями. В работе изучены паттерны поведения, влияющие на взаимодействие продавец-покупатель в онлайн-среде, при этом фокус сделан на поколении миллениалов как наиболее активной онлайн-аудитории. Изменение покупательского поведения, развитие социальных сетей и искусственного интеллекта требует выделения новых этапов развития е-commerce и уточнения имеющихся. В статье предложена авторская модель этапов развития е-commerce, базирующая на исторически сложившихся классификациях и дополненная новым этапом с учетом современного поведения покупателей. На примере малых и средних предприятий сферы онлайн-продажи предметов освещения проведен анализ стадий развития е-commerce ими, продемонстрировано развитие согласно предложенной новой классификации стадий, сделаны выводы о недостаточном развитии бесшовного взаимодействия с покупателями в канале онлайн-продаж.

D. K. Popenkova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: dariakonst@yandex.ru

STAGES OF E-COMMERCE DEVELOPMENT BY SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Keywords: e-commerce, stages of e-commerce development, models of e-commerce development, small and medium-sized enterprises, SMEs.

The article is devoted to the stages of e-commerce development by small and medium-sized enterprises. The available approaches to the classification of the stages of development of e-commerce by small and medium-sized enterprises, starting from 1973 up to the classification of 2020, are considered. The article clarifies the content of all stages, systematizes the criteria for referring to the stages of e-commerce development and the existing classifications of e-commerce development models by small and medium-sized enterprises. The paper explored the behavioral patterns that influence the online seller-buyer interaction, with a focus on the millennial generation as the most active online audience. Changes in consumer behavior, the development of social networks and artificial intelligence require the identification of new stages in the development of e-commerce and clarification of the existing ones. The article proposes the author's model of the stages of e-commerce development, based on historically established classifications and supplemented by a new stage, taking into account the modern behavior of buyers. Using the example of small and medium-sized enterprises in the field of online sale of lighting items, an analysis of the stages of development of e-commerce by them was carried out, the development according to the proposed new classification of stages was demonstrated, and conclusions were drawn about the insufficient development of seamless interaction with buyers in the online sales channel.

Введение

Роль МСП в розничной торговле в связи с развитием платформенных моделей бизнеса активно обсуждается в публикациях. Роль МПС для экономик целых стран трудно недооценить: в Нидерландах, например, МСП составляют 98,8% компаний и это 55% занятых, во Вьетнаме в МСП занято 64% экономически активного населения [9].

Многие авторы утверждают, что внедрение электронной торговли на малых и средних предприятиях (МСП) существенно слабее, чем в больших компаниях. Это объясняется отсутствием выделенного штата специалистов для развития ИТ решений, отсутствием стратегии владельцев бизнеса. В исследовании е-сотметсе МСП Rahayu&Day отмечают, что нельзя отрицать факта, что технология

электронной коммерции изначально была разработана для удовлетворения потребностей крупных предприятий в развитых странах. Однако внедрение электронной торговли актуально для МСП в развивающихся странах. В основном МСП в сфере торговли используют Интернет для целей коммуникаций с покупателями, электронного обмена данными (ЭОД), для связи с внутренними и внешними стейкхолдерами, проведения исследования рынка, размещения заказов поставщикам. Кроме того, электронная коммерция применима для таких целей МСП: предоставление информации о компании, товарах и услугах, приема оплаты, доставки товаров. Степень использования электронной коммерции в предпринимательской деятельности напрямую связана с получением выгод от нее. Ключевыми выгодами от активного внедрения ИТ решений в торговле МСП Rahayu&Day называют: расширение рынка сбыта, рост продаж, имидж компании, скорость обработки данных, рост производительности [20].

McDowell et al. (2016) утверждают, что несмотря на ограниченность ресурсов у МСП и выполнение многих функций самим владельцем, МСП более гибкие в части адаптации нововведений, им легче контролировать изменения и внедрять их, они менее бюрократичны [14].

Постановка задачи

Для понимания уровня развития электронной коммерции в предыдущих исследованиях использовались модели стадий развития е-соттес. Для целей настоящего исследования будут проанализированы имеющиеся подходы к определению стадий развития электронной торговли в МСП, затем предложена авторская модель. Для апробации модели выбраны небольшие компании, занимающиеся продажей товаров для освещения. На основании сравнения стадий их развитии будут сделаны выводы о необходимости совершенствования имеющихся моделей развития е-соттесс с учетом меняющихся паттернов поведения покупателей.

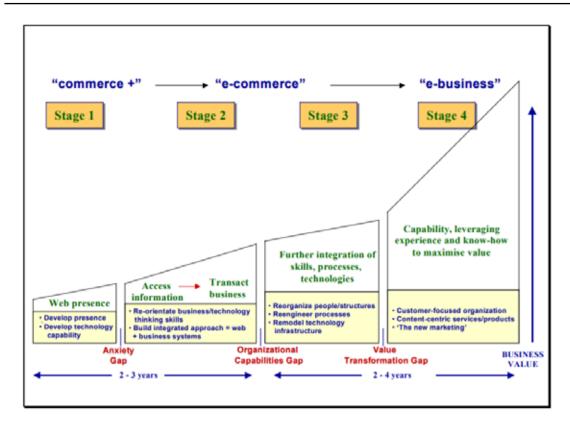
Стадии развития информационных систем впервые описаны в работе Churchill el al (1969), которые предложили выделить четыре таких стадии. Затем данный подход приобрел популярность благодаря имени Ричарда Нолана (1973), который заметил переход от операционного использования компьютеров к выполнению ими более стратегических задач и структурировал этапы

развития e-commerce: Initiation, Expansion, Formalisation, Maturity. Более поздняя работа Нолана в соавторстве с Гибсоном (Gibson & Nolan 1974) посвящена трем факторам, влияющим на развитие ИТ – компетентность и наличие ИТ-персонала, управление на каждой стадии развития ИТ и арсенал используемых ИТ-решений. Позже Нолан дополнил свою теорию и превратил в теорию шестиступенчатого развития технологий (Nolan 1979): Initiation, Contagion, Control, Integration, Data Administration, Maturity. Затем появилась модель успеха в области ИТ (Rockart 1979), подход Warren McFarlan, James McKenney, Philip Pyburn's Strategic Grid (McFarlan, McKenney & Pyburn 1983), матрица Гибсона (Gibson and Hammer 1985), модификация этапов развития, предложенная разными авторами (Dearden & Nolan 1973; McFarlan 1973) [16].

Некоторые авторы выделяют пять стадий развития е-соттес: на первой стадии между покупателем и продавцом происходит обмен сообщениями по электронной почте; на второй — направление заказа по электронной почте; на третьей — у продавца появляется интернет-страница с возможностью заказать на ней товар и произвести оплату; на четвертой —электронный документооборот между поставщиками — продавцами — покупателями и на пятой — полная интеграция в маркетплейсы и взаимодействие только онлайн [1].

В своем исследовании Willcock's et al (2000) выделяют четыре стадии развития еcommerce, при этом на первой стадии компании используют базовые возможности Интернета, на второй – создают более сложные ИТ-архитектуры, третья стадия предполагает более серьезную интеграцию ИТ в бизнес-процессы компании, ее организационную структуру, а на четвертой стадии ИТ проникает во все процессы предприятия. Иными словами, на первой стадии малые и средние компании создают интернет-страницы, на второй – проводят транзакции онлайн, на третьей проводят реорганизацию внутри компании и на четвертой становятся клиенто- и контентоориентированными (рис. 1) [23].

Daniel et al. (2002) выделяют четыре стадии внедрения е-соттесе малыми и средними предприятиями: на первой они начинают внедрять ИТ, на второй они использую е-таіl для общения с покупателями, на третьей — создают сайты с возможностью заказа товаров и на четвертой — внедряют на сайтах возможность оплаты онлайн, эта стадия называется транзакционной [4].



Puc. 1. Этапы развития e-commerce согласно модели Willcock's et al [23]

Levy&Powell's (2002) согласны, что МСП имеют преимущества от использования е-commerce, но ставят под сомнение утверждение, что компании проходят стадии роста – скорее меняют форму использования возможностей Интернет-технологий. Авторы проводят исследование двенадцати МСП Великобритании из разных областей и выявляют их мотивы использования e-commerce. В основном, стратегиями компаний при внедрении Интернет-технологий являлись или выход на новые рынки, или развитие новых/ существующих товаров на родном рынке. Автор классифицирует стратегии на запланированный рост и незапланированный рост, а также степень использования потенциала электронной торговли – от низкой к высокой. Те компании, что имеют лишь сайты-визитки, не видят большого потенциала в онлайне и не используют весь потенциал е-сот. Противоположность данным компаниям - те, которые планируют внедрить ИТ во все бизнес-процессы и перейти на электронный документооборот с клиентами и поставщиками [12].

Другой подход с похожей сутью предложен Rayport&Jaworski (2002): первая

стадия под названием «Broadcast» предполагает наличие у представителя МСП статичной страницы, вторая — взаимодействие с покупателями с помощью сайта, третья возможность заказа товара на сайте [21].

Lewis&Cockrill (2002) выделяют шесть этапов внедрения е-commerce в МСП: 1 — рассылка электронных писем покупателям, 2 — онлайн продвижение с помощью сайта-витрины, 3 — онлайн заказы на сайте, 4 — онлайн платежи на сайте, 5 — онлайн поддержка на сайте, 6 — е-бизнес, полная интеграция [10].

Четыре стадии развития е-commerce предложены в исследовании Metts&Mora Monge (2003), которые названы стратегиями: первая стратегия – наличие страницы в Интернете, вторая стратегия предполагает наличие полноценного присутствия в Сети, а третья – присутствие на маркетплейсах, проведение онлайн-транзакций, четвертая стратегия – полная интеграция B2B и B2C [15].

Подход, предложенный Chan&Swatman (2004), гласит: на первой стадии развития е-commerce предполагается повышение эффективности взаимодействия с поставщика-

ми, на следующей стадии происходит внедрение ИТ во всей компании с целью повышения клиентоориентированности (стадия централизации), третья стадия – повышение эффективности от более активного использования онлайн-операций и четвертая стадия – глобальная электронная торговля [2].

Несколько стадий развития выделяют Lefebvrea et al. (2005): компании, не внедряющие ИТ, но желающие начать развивать е-commerce, имеющие сайты-визитки; следующая стадия — наличие каталога на сайте; третья стадия — внедрившие электронный документооборот и онлайн-транзакции; четвертая — более сложная коллаборация с поставщиками и покупателями (маркетплейсы) [11].

Gandhi (2006) присваивает четырем стадиям названия: attract (привлекать), interact (взаимодействовать), act (действовать, размещать заказы), react (получение обратной связи от покупателей) [8].

Chen&McQueen (2008) предложили следующие четыре уровня развития е-бизнеса: коммуникация с покупателями с помощью рассылок, наличие статичного сайта, онлайн заказы и онлайн-транзакции и последняя стадия — выход на интернациональный уровень торговли [3].

Одна из последних классификаций была предложена в 2009 году National Computing Centre (NCC), в ней выделены следующие классификации этапов развития е-сот для МСП: отсутствие сайта – только е-мейл рассылки, наличие сайта для рекламы товара, на третьей стадии происходит коммуникация с покупателями на сайте, на четвертой стадии возможны онлайн-транзакции с партнерами, на последней – онлайн-обмен данными через маркетплейс [1].

В 2012 году Elbeltagi et al. обобщили модели развития е-commerce малыми и средними предприятиями. Так, предприятия начинают, как правило, с наличия простого сайта для представления товара и информации о компании. Затем они могут использовать сайт в качестве канала коммуникации с покупателями (получение обратной связи). На третьей стадии МСП внедряют на сайте электронную оплату, систему онлайн-заказа. И на финальной стадии МСП проводят полную интеграцию бизнеса с провайдерами, маркетплейсами, поставщиками и т.д. [7].

Prananto et al. (2015) тоже связывают этапы развитии электронной коммерции со стратегией компаний и выделяют шесть типов: на первой стадии у компании нет четкого направления развития электронной коммерции; на второй появляются инициативы, но недостаточно структурировано и спланировано дальнейшее развитие ИТ; на третьей стадии есть четкое направление развитие е-бизнеса, но в качестве самостоятельной единицы внутри организации; на четвертой стадии е-бизнес становится частью основного бизнеса компании; на пятой - от е-бизнеса компания начинает получать дополнительные выгоды и он интегрирован в процессы; на шестой - каждый элемент организации участвует в электронном бизнесе, за счет него компания планирует дифференцироваться. Проводя анализ факторов, влияющих на развитие МСП электронной торговли, авторы говорят о четырех стадиях – e-mail, статичный website, интерактивный website, e-commerce [19].

Maswera et al. (2020) предлагают следующие этапы развития e-commerce MCП (рис. 2).

По сути новых моделей с 1970-х годов прошлого века не было изобретено, а все версии являются интерпретациями. Последние годы в статьях и вовсе содержится лишь обобщение имеющихся моделей. Например, а работе Kowanda et al представлена схема этапов развития е-commerce, включающая семь этапов, описанных всеми предыдущими авторами (рис. 3).

В 2020 году Elikem Ocloo et al тоже ограничиваются приведением обобщения имеющихся моделей. [17]

Проведем собственное обобщение моделей развития е-commerce малыми и средними предприятиями с последующей разработкой авторской интерпретации (таблица 1).



Рис. 2. Этапы развития e-commerce согласно модели Maswera et al [10]



Рис. 3. Этапы развития e-commerce согласно модели Kowanda et al [10]

Таблица 1

Модели развития e-commerce

Исследователи	Стадия 1	Стадия 2	Стадия 3	Стадия 4	Стадия 5	Стадия 6
Nolan, 1973	Initiation	Expansion	Formalisation	Maturity		
Nolan, 1979	Initiation	Contagion	Control	Integration	Data Admin- istration	Maturity
Willcock's, 2000	компании используют базовые воз- можности Интернета, создают интернет- страницы	создают более сложные ИТ-архитектуры, проводят транзакции онлайн	более серьезная интеграция ИТ в бизнес-процессы компании, МСП проводят реорганизацию внутри компании	ИТ проникает во все процессы предприятия, они становятся клиенто- и контентоориентированными		
Daniel et al., 2002	МСП на- чинают внедрять ИТ	использую e-mail для общения с по-купателями	создают сай- ты с возмож- ностью заказа товаров	внедряют на сайтах возможность оплаты онлайн		
Rayport& Jaworski, 2002	наличие у представителя МСП статичной страницы	взаимо- действие с покупателями с помощью сайта	возможность заказа товара на сайте			
Lewis& Cockrill, 2002	рассылка электрон- ных писем покупателям	онлайн — про- движение с помощью сай- та-витрины	онлайн зака- зы на сайте	онлайн плате- жи на сайте	онлайн поддержка на сайте	е-бизнес, полная ин- теграция
Metts&Mora Monge, 2003	наличие страницы в Интернете	наличие полноценного присутствия в Сети	присутствие на маркет- плейсах, проведение онлайн-тран- закций	полная интеграция В2В и В2С		
Chan& Swatman, 2004	повышение эффектив- ности взаи- модействия с поставщи- ками	происходит внедрение ИТ во всей ком- пании с целью повышения клиентоориен- тированности (стадия цен- трализации)	повышение эффективно- сти от более активного ис- пользования онлайн-опе- раций	глобальная электронная торговля		
Lefebvrea et al., 2005	сайты-ви- зитки	наличие ката- лога на сайте	электронный докумен- тооборот и онлайн-тран- закции на сайте	более сложная коллаборация с поставщика- ми и покупате- лями (маркет- плейсы)		
Gandhi, 2006	attract (привлекать)	interact (взаимодей- ствовать)	аст (действовать, размещать заказы)	react (получение обратной связи от покупателей)		

Окончание табл. 1

Исследователи	Стадия 1	Стадия 2	Стадия 3	Стадия 4	Стадия 5	Стадия 6
Сhen& McQueen, 2008, и последняя стадия	коммуни- кация с по- купателями с помощью рассылок	наличие ста- тичного сайта	онлайн зака- зы и онлайн- транзакции	выход на интернациональный уровень торговли		
National Computing Centre, 2009	отсутствие сайта — только емейл рас- сылки	наличие сайта для рекламы товара	коммуника- ция с поку- пателями на сайте	возможны онлайн-тран- закции с партнерами	оналйн- обмен данными через мар- кетплейс	
Elbeltagi et al., 2012	МСП начинают, как правило, с простого сайта для представления товара и информации о компании	могут использовать сайт в качестве канала коммуникации с покупателями (получение обратной связи)	МСП внедряют на сайте электронную оплату, систему онлайн-заказа	МСП проводят полную интеграцию бизнеса с провайдерами, маркетплейсами		
Prananto et al., 2015	у компании нет четкого направления развития электронной коммерции	появляются инициативы, но недостаточно структурировано и спланировано дальнейшее развитие ИТ	есть четкое направление развитие е-бизнеса, но в качестве самостоятельной единицы внутри организации	е-бизнес становится частью основ- ного бизнеса компании	от е-бизнеса компания начинает получать дополни- тельные выгоды и он инте- грирован в процессы	каждый элемент организации участвует в электронном бизнесе, за счет него компания планирует дифференцироваться
Maswera et al., 2020	Не при- сутствуют онлайн	Наличие сайта	Рекламируют онлайн	Проадают онлайн	Принимают платежи онлайн	Транс- формация бизнеса

Источник: составлено автором.

Материалы и методы исследования

Со временем под влиянием глобализации и развитием технологий произошли изменения в поведении потребителей. В цифровую эпоху на поведение потребителей, особенно потребителей-миллениалов, влияют несколько факторов, таких как доверие и уверенность в надежности продавца, комфорт и удобство совершения покупки, безопасность оплаты, скорость поиска товара и мнение людей в социальных сетях.

Devereux et al. в своей работе выявили, что за последние 15 лет проведено значительное число исследований о роли цифрового маркетинга, социальных сетей, маркетинга в социальных сетях и мобильного маркетинга (Alalwan, 2018; Alalwan et al., 2017; Fan & Gordon, 2014; John, Emrich, Gupta, & Norton, 2017; Lamberton & Stephen, 2016; Michaelidou et al., 2011; Стивен, 2016), влияния социальных

сетей на восприятие потребителями брендов и организаций (Schivinki & Dabrowski, 2016). Маркетинг в социальных сетях занял доминирующее положение по сравнению с «традиционными» маркетинговыми каналами (телевидение, радио и печать) благодаря своему охвату и легкости доступа (Guadagno, 2013; Kotler, Kartajaya, & Setiawan, 2016). Существующие исследования по маркетингу в социальных сетях в основном сосредоточены на крупных организациях и лишь небольшое число исследований посвящено МСП, особенно небольшим розничным фирмам, использующих социальные сети. Авторы приходят к выводу, что МСП необходимо использовать стратегический подход в попытке более активного взаимодействия с покупателями [6].

Mahendra et al. В своем исследовании факторов, влияющих на удовлетворенность покупателями от опыта приоб-

ретения онлайн взяли за основу модель 1992 года «DeLone&McLean Information System Success Model» и дополнили более актуальными факторами. В итоге получился следующий перечень: 1 блок – качество информации, в который включаются такие факторы, как актуальность информации, ее достоверность, точность, доступность, форма подачи, релевантность; второй блок факторов – качество информационной системы, в который включены такие факторы, как: простота доступа, простота использования сайта, навигация, язык, отсутствие системных ошибок, время отклика, адаптивность к различным устройствам; третья групп факторов связана с качеством проведения операций: быстрота, надежность, удобство, гибкость [13].

Влиянию социальных сетей на покупательский выбор магазина посвящено исследование Ротропіо (2020). Автор заключает, что покупатели предпринимают различные действия, прежде чем принять окончательное решение о покупке, начиная от поиска контента на различных сайтах, заканчивая запросами мнений людей в социальных сетях и мессенджерах (Facebook, Facebook Messenger, Instagram и Twitter), и именно последнее зачастую остается без внимания малыми и средними предприятиями. В настоящее время покупатели имеют больше доступа к информации, чем когда-либо прежде и могут мгновенно получать подробные знания о продуктах. Этот тренд называется «electronic word of mouth (eWOM)» и наиболее удобная площадка для обмена мнениями – это социальные сети. Фотографии и видео в Instagram, а также видео на YouTube наиболее популярны среди миллениалов и постмиллениалов. Это указывает на то, что компании должны уделять значительное внимание таргетингу на эти группы через Instagram и YouTube. Возможность покупки продукта в постах и историях Instagram помогают ускорить процесс его приобретения. При этом исследование показывает, что у некоторых людей был негативный опыт при заказе продуктов таким способом и они предпочли бы перейти на веб-сайт компании для получения дополнительной информации о продуктах. Некоторые респонденты утверждали, что веб-сайты предлагают больше информации, чем социальные сети. По этой причине компаниям необходимо помимо сайта иметь активность в социальных сетях, соблюдая баланс объема информации. В целом автор приходит к выводу, что для компаний создание и поддержание активного присутствия в социальных сетях является неотъемлемой частью современной электронной торговли [18].

Как сказано выше, последние значимые научные работы по трансформации этапов развития e-commerce проводились в начале 2000-х и, очевидно, с тех пор развитие технологий перешло на качественно новый уровень. Так, важным нововведением последних лет является использование искусственного интеллекта (ИИ). Совершенствование системы распознавания голоса с помощью ИИ привело к массовому распространению чат-ботов и они рассматриваются в качестве важного технологического тренда во все большем числе публикаций начиная с 2016 года. Активное распространение мессенджеров также дало толчок развитию чат-ботов на сайтах компаний [5].

Rese et al. приходят к выводу, что помимо социальных сетей роль чат-ботов велика в настоящее время именно в розничной торговле и особо распространены среди тинейджеров. Согласно результатам исследования, мировая статистика гласит, что среди людей в возрасте от 18 до 34 лет 25% общались с чат-ботом, а в возрасте от 13 до 19 лет таких 60%. При этом на текущий момент проведено недостаточно исследований о степени удовлетворенности покупателей общению с чат-ботами [22].

Результаты исследования и их обсуждение

Современному покупателю не то, что недостаточно иметь информацию о компании, каталог товаров, возможность купить и тем более оплатить - это сегодня рассматривается как базовый уровень владения еcommerce – на сайте необходимо внедрять ИИ и активно интегрировать в социальные сети. Модель развития электронной торговли должна быть разработана в соответствии с последними изменениями покупательского поведения. Резюмируя, можно дать авторскую классификацию стадиям и уровням развития e-commerce малыми и средними предприятиями (таблица 2), воспользовавшись международной шкалой степени знания английского языка, и дополнить следующим этапом развития – внедрению ИИ на сайте и возможности продажи через страницу в социальных сетях.

Дальнейшее исследование проводится на выборке из двадцати компаний, занимающихся продажей люстр и других предметов освещения: https://divinelight.ru, https://220svet.ru, https://lustron.ru, https://www.vamsvet.ru, https://www.svetlux.ru, https://www.fedomo.ru, https://svetilnik-online.ru, https://doma-svetlo.ru, https://aspsvet.ru, https://www.svetodom.ru,

https://www.lstr-shop.ru, https://oazis-svet.ru, https://svetoshop-store.ru, https://artlustra.ru, https://svetoshop-store.su, https://sveto-store.ru, https://svet.ru, https://lampa-v-dom.ru. Из анализа исключены DIY — ритейлеры, крупные магазины по продажи всех предметов мебели, участвуют только МСП. Характеристика уровня развития электронной торговли выбранными компаниями представлена в таблице 3.

 Таблица 2

 Авторская классификация и характеристика стадий развития e-commerce

Стадии	Название стадии	Характеристика			
0	Zero level	Отсутствие сайта, используются e-mail рассылки покупателям			
1	Beginner, elementary	Имеется сайт-визитка без возможности онлайн-покупки			
2	Intermediate	Имеется возможность покупки товара на сайте			
3	Upper-Intermediate	Имеется возможность оплаты товара на сайте. Внедрен электронный документооборот с поставщиками и покупателями			
4	Pre-Advanced	Сайт представлен на маркетплейсе			
5	Advanced	На сайте имеется чат-бот, работающий в режиме онлайн			
6	Proficiency	Бесшовное взаимодействие с покупателем во всех каналах продаж, включая социальные сети, мессенджеры			

Источник: составлено автором.

 Таблица 3

 Характеристика исследуемых магазинов

	Возмож- ность покупки на сайте	Возмож- ность оплаты на сайте	Наличие чат-бота	Присут- ствие на маркет- плейсе	Степень активности в Инстаграм
https:// divine-light. ru	да	да	возможность быстрой отправки сообщения и заказа звонка	да	1849 подписчиков, пост раз в неделю, в среднем до 30 лайков, из постов нет возможности купить товар
https:// 220svet.ru	да	нет	да	да	1000 подписчиков, пост раз в день, в среднем до 10 лайков, из постов есть возможность купить товар по ссылке на сайте
https:// lustron.ru	да	Нет, ссылка приходит на почту	возможность быстрой отправки сообщения и заказа звонка	да	17 тыс. подписчиков, несколько постов в неделю, в среднем до 20-40 лайков, из постов есть возможность купить товар по ссылке на сайте и артикулу товара
https://www. vamsvet.ru	да	да	возможность быстрой отправки сообщения во всех мессенджерах через сайт	да	1000 подписчиков, несколько постов в месяц, в среднем до 20 лайков, из постов нет возможности купить товар — приглашают посетить офлайн точку продажи. Качество постов — высокое, люстра подобрана к интерьеру
https://www. svetlux.ru	да	да	возможность быстрой отправки сообщения и заказа звонка	да	6700 подписчиков, несколько постов в месяц, в среднем до 120 лайков, из постов нет возможности купить товар — только описание люстры без цены и артикула

Окончание табл. 3

	Возмож- ность покупки на сайте	Возмож- ность оплаты на сайте	Наличие чат-бота	Присут- ствие на маркет- плейсе	Степень активности в Инстаграм	
https://www. lustrof.ru	да	да	нет	нет	1500 подписчиков, несколько постов в неделю, в среднем до 20 лайков, из постов есть возможность купить товар через сайт – даны цена и артикул	
https://lusart.ru	да	нет	нет	нет	Нет аккаунта	
https://www. fedomo.ru	да	нет	возможность быстрой отправки сообщения и звонка	да	64 подписчика, несколько постов в неделю, в среднем 1 лайк, из постов есть возможность купить товар через сайт – даны цена и артикул	
https:// svetilnik- online.ru	да	да	нет	да	1500 подписчиков, несколько постов в неделю, в среднем до 80 лайков, из постов есть возможность купить товар через сайт – даны цена и артикул	
https:// doma-svetlo. ru	да	да	нет	да	380 подписчиков, 1 пост в месяц, в среднем до 10 лайков, из постов нет возможности купить товар — только описание люстры без цены и артикула	
https:// aspsvet.ru	да	да	нет	да	3600 подписчиков, несколько постов в неделю, в среднем до 10 лайков, из постов есть возможность купить товар через сайт – даны цена и артикул	
https://www. svetodom.ru	да	да	нет	да	1800 подписчиков, за год нет постов, среднем до 25 лайков, из постов есть во можность купить товар через сайт – дан цена и артикул	
https://www. lstr-shop.ru	да	нет	нет	нет	Нет аккаунта	
https:// oazis-svet.ru	да	нет	возможность быстрой отправки сообщения	да	240 подписчиков, менее 1 поста в месяц, в среднем до 10 лайков, из постов нет возможности купить товар — только описание люстры без цены и артикула	
https:// svetoshop- store.ru	да	да	возможность быстрой отправки сообщения	нет	11,7 тыс. подписчиков, 1 пост в неделю, в среднем до 60 лайков, из постов из постов есть возможность купить товар через сайт – даны цена и артикул	
https:// artlustra.ru	да	да	возможность быстрой отправки сообщения в What's App и звонка	да	79 подписчиков, менее 1 поста в месяц, среднем до 10 лайков, из постов нет воз можности купить товар — только описа ние люстры без цены и артикула	
https://www. lightstore.su	да	да	нет	да	Аккаунт есть, постов за 2 год а нет. Будем считать, что активного аккаунта нет	
https:// sveto-store. ru	да	нет	да	да	Нет аккаунта	
https://svet. ru	да	да	да	нет	1740 подписчиков, Несколько постов в неделю, в среднем до 30 лайков, из постов нет возможности купить товар — только описание люстры без цены и артикула	
https:// lampa-v- dom.ru	да	да	нет	да	31,1 тыс. подписчиков, 1 пост в неделю, в среднем до 200 лайков, из постов из постов есть возможность купить товар через сайт – даны цена и артикул	

Источник: составлено автором.

Выводы

Можно сделать вывод, что в 2021 году МСП сферы e-commerce (а именно по продаже предметов освещения) прошли первую стадию согласно предложенной классификации в таблице 2 - наличие сайтоввизиток без возможности купить онлайн, такая возможность есть у всех двадцати компаний выборки. На всех сайтах есть возможность купить в один клик, то есть все исследуемые компании находятся минимум на второй стадии развития электронной торговли – «Intermediate» по предложенной авторской классификации. Что касается возможности оплаты на сайте, то она есть лишь у 13 компаний. Вероятно, это связано с нежеланием МСП выплачивать комиссию банкам за совершение онлайн-платежей или с отсутствием онлайн-кассы. При этом 15 компаний присутствуют на маркетплейсах и, стоит отметить, что чем выше их рейтинг на маркетплейсе «Яндекс.Маркет», тем менее активны в социальной сети Инстаграм – видимо, компании охотнее выбирают данный вариант дополнительного канала продажи, чем социальные сети. Можно считать, что большинство исследуемых МПС находятся уже на четвертой стадии развития онлайн-торговли по авторской классификации – «Pre-Advanced», при этом не решив окончательно вопрос с наличием онлайн-оплаты: на некоторых сайтах после размещения товара в корзину нельзя довести оформление заказа до конца и оплатить – есть лишь кнопка отправки заказа с последующим всплывающим сообщением, что менеджер «свяжется в ближайшее время», что является архаизмом.

 Таблица 4

 Распределение исследуемых компаний по стадиям развития е-commerce

Стадии	Название стадии	Характеристика	Количествово компаний (N=20)			
0	Zero level	Отсутствие сайта, используются e-mail рассылки покупателям	0			
1	Beginner, elementary	Имеется сайт-визитка без возможности онлайн-покупки	0			
2	Intermediate	Имеется возможность покупки товара на сайте	20			
3	Upper- Intermediate	Имеется возможность оплаты товара на сайте. Внедрен электронный документооборот с поставщиками и покупателями	13			
4	Pre-Advanced	Сайт представлен на маркетплейсе	15			
5	Advanced	На сайте имеется чат-бот, работающий в режим	е онлайн:			
		- Возможность быстрой отправки сообщения	8			
		- Возможность заказа звонка	6			
		- Круглосуточный онлайн чат-бот	3			
6	Proficiency	Бесшовное взаимодействие с покупателем во всех каналах продаж, включая социальные сети, мессенджеры:				
		- Имеют аккаунт в Инстаграм	16			
		- Не имеют аккаунт в Инстаграм	4			
		Число подписчиков: - более 10000	3			
		- от 1000 до 10000	9			
		- менее 1000	4			
		Периодичность постов: - раз в неделю и чаще	10			
		- не реже 1 в месяц	3			
		- реже 1 в месяц	3			
		Среднее число лайков постов:				
		менее 10	6			
		от 10 до 50	8			
		более 50	2			
		Легкость покупки в соц.сети: Пост содержит артикул и цену	9			
		Пост – «визитка»	7			

Источник: составлено автором.

Говоря об уровне развития «Advanced», то единицы онлайн-магазинов имеют круглосуточный чат-бот. В основном, имеется форма, в которой для отправки мгновенного сообщения требуется ввести электронную почту и номер телефона, что рушит саму суть присутствия искусственного интеллекта, распознающего текстовые сообщения — это лишь форма обратной связи. На некоторых сайтах можно заказать обратный звонок и отправить сообщение в любой мессенджер, что удобно.

Что касается предложенным втором новым этапом в имеющихся моделях развития e-commerce – «Proficiency», связанном с бесшовным взаимодействием с покупателей в социальных сетях (для анализа используется сеть Инстаграм), то четверть исследуемых компаний вовсе не имеет аккаунта. Большинство сетей активно ведут страницу в социальной сети (размещают от одного поста в месяц и более), при этом не все магазины предлагают через пост совершить покупку, разместив ссылку на товар на сайте или как минимум указав артикул и цену. В этом направлении МСП необходимо развиваться. Очевидно, что выбранные сегмент торговли – предметы освещения – не актуален для тинейджеров, хотя через пару лет тинейджеры станут экономически активной группой населения и тогда компании, не удовлетворяющие запросам данного поколения в социальных сетях придется в впрыгивать в уходящий поезд. А для поколения миллениалов, которые арендуют первое жилье или начинают вести самостоятельную личную жизнь, и для которых покупка люстры уже может быть актуальной, магазинам вполне резонно более активно вести социальные сети (таблица 4).

Подводя итоги, в статье рассмотрены и обобщены 15 имеющихся моделей развития e-commerce малыми и средними предприятий, а также современные паттерны поведения покупатели онлайн, что позволило обобщить, систематизировать, дополнить и предложить авторскую модель этапов развития онлайн-торговли МСП с описанием каждого этапа. На примере МСП сегмента розничной продажи предметов освещения проведен анализ их стадий развития есоттегсе, сделаны выводы и предложены рекомендации. Данная статья может стать циклом работ, посвященных развитию еcommerce малыми и средними предприятиями в условиях возрастания роли бесшовного взаимодействия покупатель-продавец во всех каналах продаж.

Библиографический список

- 1. Abou-Shouk M., Lim W. M., Megicks P. e-Commerce and small tourism businesses in developing countries: Drivers versus boundaries of adoption // Tourism Planning & Development. 2013. T. 10. № 3. C. 249-266.
- 2. Chan C. B2B E-Commerce Stages of Growth: the strategic imperatives // 37th Annual Hawaii International Conference on System Sciences, 2004. Proceedings of the. IEEE. 2004. 10 p.
- 3. Chen J., McQueen R.J. Factors affecting e-commerce stages of growth in small Chinese firms in New Zealand: an analysis of adoption motivators and inhibitors // Journal of Global Information Management (JGIM). 2008. T. 16. № 1. C. 26-60.
- 4. Daniel E., Wilson H., Myers A. Adoption of e-commerce by SMEs in the UK: towards a stage model // International Small Business Journal. 2002. T. 20. № 3. C. 253-270.
- 5. De Cicco R., e Silva S.C., Alparone F.R. Millennials' attitude toward chatbots: an experimental study in a social relationship perspective // International Journal of Retail & Distribution Management. 2020.
- 6. Devereux E., Grimmer L., Grimmer M. Consumer engagement on social media: Evidence from small retailers // Journal of Consumer Behaviour. 2020. T. 19. № 2. C. 151-159.
- 7. Elbeltagi I. et al. Levels of business to business e-commerce adoption and competitive advantage in small and medium-sized enterprises: a comparison study between Egypt and the United States // Journal of Global Information Technology Management. 2016. T. 19. № 1. C. 6-25.
- 8. Gandhi S.K. E-commerce and information technology Act. 2000. 2006. Vidyasagar University Journal of Commerce. № 11. P. 82-91.
- 9. Hendrawan A., Sucahyowati H., Cahyandi K. E-commerce in small and medium enterprises (smes) in order to improve performance // Jurnal Terapan Manajemen Dan Bisnis. 2018. T. 4. № 2. C. 208-215.
- 10. Kowanda D. et al. Literature review on E-commerce adoption stage. Proposing a new integrative E-commerce adoption mode // The Social Sciences Empowered. 2020. C. 35-41.

- 11. Lefebvre L.A. et al. Exploring B-to-B e-commerce adoption trajectories in manufacturing SMEs // Technovation. 2005. T. 25. № 12. C. 1443-1456.
- 12. Levy M., Powell P. SME internet adoption: towards a transporter model // BLED 2002 Proceedings. 2002. C. 38.
- 13. Mahendra I. et al. Assessing E-Commerce Success from a Millennial Perspective in Indonesia // Journal of Physics: Conference Series. IOP Publishing. 2020. T. 1641. № 1. C. 012073.
- 14. Mcdowell N.G. et al. Multi-scale predictions of massive conifer mortality due to chronic temperature rise // Nature Climate Change. 2016. T. 6. № 3. C. 295-300.
- 15. Moore G.C., Benbasat I. Development of an instrument to measure the perceptions of adopting an information technology innovation // Information systems research. 1991. T. 2. № 3. C. 192-222.
- 16. Nolan R.L. Managing the computer resource: a stage hypothesis // Communications of the ACM. 1973. T. 16. № 7. C. 399-405.
- 17. Ocloo C. E. et al. The Determinant Factors of Business to Business (B2B) E-Commerce Adoption in Small-and Medium-Sized Manufacturing Enterprises // Journal of Global Information Technology Management. 2020. T. 23. № 3. C. 191-216.
- 18. Pomponio M. Social Media Factors that Influence e-Commerce Buyer Behavior of Millennials and Post-Millennials. 2020.
- 19. Prananto A., McKay J., Marshall P. The spectrum of e-business maturity in Australian SMEs: A multiple case study approach to the applicability of the stages of growth for e-business model // 11th European Conference on Information Systems (ECIS). 2003. C. 16-21.
- 20. Rahayu R., Day J. E-commerce adoption by SMEs in developing countries: evidence from Indonesia // Eurasian Business Review. 2017. T. 7. № 1. C. 25-41.
 - 21. Rayport J.F., Jaworski B.J. Introduction to e-commerce (2nd ed.). 2001. Boston, MA: Irwin/McGraw-Hill.
- 22. Rese A., Ganster L., Baier D. Chatbots in retailers' customer communication: How to measure their acceptance? // Journal of Retailing and Consumer Services. 2020. T. 56. C. 102176.
 - 23. Willcocks L., Willcocks L. Moving to e-business. Random House Business Books, 2000.

УДК 334.021.1

В. В. Рошупкина

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет», Ставрополь, e-mail: vroshchupkina@ncfu.ru

Н. П. Клушина

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет», Ставрополь, e-mail: klnp13@mail.ru

МОДЕЛЬ ПАРТНЕРСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И НАЛОГОВОГО ОРГАНА С ПОЗИЦИИ КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТИ

Ключевые слова: предприниматель, бизнес, налог, налоговые органы, льготы.

Глобальной миссией Федеральной налоговой службы является поддержка налогоплательщиков и контроль за соблюдением налогового законодательства с целью обеспечения полной и своевременной уплаты налогов и сборов, справедливого и беспристрастного отношения ко всем плательщикам налогов с позиции клиентоцентричности. Главной задачей налоговых органов Российской Федерации выступает предоставление налогоплательщикам высококачественных услуг путем применения широкого спектра онлайн-сервисов, помогающих выполнять налоговые обязанности. Исследования налогового поведения предпринимателей показали, что назрела необходимость изменения подхода налоговых органов от фискально-административного к клиентоориентированному. Назрело изменение самой фискальной парадигмы, которой предполагала восприятие налогоплательщиков как потенциальных нарушителей налогового законодательства к восприятию их как партнеров (соратников), активно участвующих в процессе формирования налоговых доходов бюджетной системы государства. Главная цель современной контрольной системы состоит в том, чтобы поддерживать баланс между интересами государства и предпринимателей, не усиливая давление на добросовестных налогоплательщиков, а с другой стороны – гарантируя наказание тех, кто намеренно уклоняется от уплаты налогов и нарушает закон. В связи с чем, основной целью данного исследования выступает изучение алгоритма формирования партнерства налоговых органов и предпринимателей, в том числе, социальных и налоговых органов государства.

V. V. Roshchupkina

North-Caucasian Federal University, Stavropol, e-mail: vroshchupkina@ncfu.ru

N. P. Klushina

North-Caucasian Federal University, Stavropol, e-mail: klnp13@mail.ru

THE MODEL OF PARTNERSHIP INTERACTION BETWEEN AN ENTREPRENEUR AND A TAX AUTHORITY FROM THE POSITION OF CUSTOMER ORIENTATION

Keywords: entrepreneur, business, tax, tax authorities, benefits.

The global mission of the Federal Tax Service is to support taxpayers and monitor compliance with tax legislation in order to ensure full and timely payment of taxes and fees, fair and impartial treatment of all tax payers from the position of customer orientation. The main task of the tax authorities of the Russian Federation is to provide taxpayers with high-quality services through the use of a wide range of online services that help them fulfill their tax obligations. Studies of the tax behavior of entrepreneurs have shown that there is a need to change the approach of tax authorities from fiscal and administrative to customer-oriented. It is time to change the fiscal paradigm itself, which assumed the perception of taxpayers as potential violators of tax legislation to the perception of them as partners (associates) actively involved in the process of generating tax revenues of the state budget system. The main goal of the modern control system is to maintain a balance between the interests of the state and entrepreneurs, without increasing pressure on bona fide taxpayers, and on the other hand, ensuring the punishment of those who deliberately evade taxes and violate the law. In this connection, the main purpose of this study is to study the algorithm for forming a partnership between tax authorities and entrepreneurs, including social and tax authorities of the state.

Введение

Приоритетной задачей всех государственных сервисов, по словам Премьер министра М. Мишустина, в том числе, сервисов налоговой службы, является их ориентация на потребности налогоплательщиков. Заявленная концепция власти и доверия является всеобъемлющей для всех государственных структур.

Цифровизация государственного управления направлена на улучшение государственных сервисов. В центре внимания — интересы пользователя. Поэтому клиентоцентричность выходит на первый план не только в бизнесе, но и в системе государственного налогового контроля. Цифровизация государственного налогового сервиса, создание его цифровой платформы сделало Федеральную налоговую службу участником конкурентных отношений.

Опыт развитых стран мира: Ирландии, Нидерландов, США доказал эффективность именно системы партнерских взаимоотношений в сфере налогообложения, так как дает всем ее участникам возможность действовать согласно требованиям законодательства добровольно без давления со стороны контролирующих органов.

Основываясь на исследованиях зарубежных авторов, выделим два главных механизма, определяющих корреляцию между властью и степенью доверия к ней: сила принуждения и неявное доверие взаимно разрушают друг друга, в то время как законная власть и доверие, основанное на разуме, взаимно усиливают друг друга [1].

Материалы и методы исследования

Измерение степени доверия к властям захватывает психологические переменные и является результатом общего мнения налогоплательщиков о том, что налоговое законодательство и нормативные акты ясны и просты в применении, а налоговые органы действуют справедливо и доброжелательно в интересах общества. На уровне отдельных налогоплательщиков различают две мотивации соблюдения налогового законодательства: принудительное соблюдение и добровольное сотрудничество. Принудительное соблюдение является результатом полномочий налоговых органов, в то время как добровольное сотрудничество обусловлено доверием налогоплательщиков к налоговым органам. Меры принуждения, такие как контроль и наказания, должны быть преобразованы в общепринятые формы контроля и регулирования. Как только будет установлено доверие, основанное на разуме, в результате возникнет атмосфера партнерства. Партнерские отношения в данной ситуации теоретически будут основаны на законной власти и разумном доверии. Создание атмосферы доверия потребует арсенала четко определенных мер и серьезных шагов, которые должны быть предприняты как налоговыми органами, так и самим налогоплательщиками. Тем не менее, полагаться на доверие слишком оптимистично, поскольку у налогоплательщиков всегда будет соблазн заниматься незаконной деятельностью, направленной на максимизацию прибыли, так что доверяющие власти не примут необходимых мер для обеспечения соблюдения налогового законодательства.

В тоже время, для России модель партнёрских взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков нетипична, ведь исторически наблюдался алгоритм взаимодействия с позиции силы, то есть, принудительное. Однако, уже более 10 лет в приоритетных направлениях налоговой политики государства дается курс на формирование партнерства, ставится акцент на стимулирование роста налоговой культуры плательщиков, снижение «агрессивности» действующего налогового поля.

Заметим, что партнерство фискального органа и налогоплательщика-предпринимателя не исключает дифференцированного подхода к каждому из них. Дифференцированный подход требует, во-первых, принудительного обеспечения соблюдения налогового законодательства при взаимодействии с конкретными налогоплательщиками, которые намеренно могут пытаться уклониться от уплаты положенного, и, вовторых, поддержание налогоплательщиков, которые готовы сотрудничать.

Публичная декларация целей и задач ФНС России на 2020 год (далее Декларация) проанонсировала трансформацию налоговой службы в цифровую сервисную компанию, обеспечивающую надежное и эффективное администрирование и оказание услуг по самым высоким стандартам [2].

Постковидная реальность показала рост готовности налогоплательщиков-предпринимателей вести конструктивный диалог с администрирующим органом, выводя на первый план принцип сотрудничества в парадигме контрольной деятельности.

При этом, к сожалению, приходится признавать низкий уровень налоговой грамотности, а, следовательно, налоговой культуры предпринимательского сообщества, с большим трудом реализовавшим свои права на получение государственной поддержки, для чего необходимо было предпринять некоторые действия с применением информационных сервисов налоговой службы. Одной из приоритетных задач, заявленных в Публичной декларации целей и задач ФНС России на 2020 год является, именно, повышение налоговой грамотности налогоплательщиков.

Налогоплательщики-предприниматели, получившие финансовую поддержку от государства в период пандемии укрепились в своей точке зрения о необходимости сотрудничества с фискальными органами.

Считаем, что партнерские взаимоотношения налоговых органов и налогоплательщиков-предпринимателей должны найти свое воплощение в контексте клиентоцентричного подхода.

Результаты исследования и их обсуждение

Главными доводами в пользу применения названного подхода назовем:

- 1) предсказуемость фискального механизма для добросовестных налогоплательщиков-предпринимателей;
- 2) открытый диалог контролирующих органов и хозяйствующих субъектов, мотивирующий последних к добровольному исполнению своих налоговых обязанностей. Задачи развития методологии стимулирования налогоплательщиков добровольно исполнять налоговые обязательства также поставлены в изучаемой Декларации;
- 3) досудебное разрешение максимального количества налоговых споров [3]. Данное направления заявлено во второй цели в Публичной декларации целей и задач ФНС России на 2020 год и предполагает формирование единой правоприменительной практики, способствующей однозначной трактовке норм законодательства налоговыми органами и налогоплательщиками.

Основы клиентоцентричного подхода представители органов государственной власти, в том числе, налоговых органов, получили в виде специализированного руководства, разработанного и опубликованного Центром подготовки руководителей цифровой трансформации [4].

Понятие государственных суперсервисов предполагает оказание услуги потребителю (им выступает плательщик), следовательно, потребуется пересмотр привычного формата отношений налоговых инспекторов и пользователей их услуг, в данном случае предпринимателей, в том числе, социальных [5]. Для текущей модернизации системы налогового администрирования необходимо сформировать алгоритм налогового контроля, который выдвигает принципы клиентоцентричности и одновременно может способствовать соблюдению требований налогоплательщиками [6]. Цифровая трансформация налоговых сервисов, в том числе, сервисов для социальных предпринимателей дает возможность ориентироваться в текущем процессе оказания услуги или работы сервиса с точки зрения хозяйствующего субъекта [7]. Считаем актуальным использование специального механизма оценивания степени ориентации на клиента, в данном случае, предпринимателя, налоговых органов государства [8].

Предлагаемый инструментарий оценки степени клиентоцентричности налоговой службы, а наш взгляд, должен выглядеть следующим образом [9; 10;11]:

- индекс усилий налогоплательщикапредпринимателя покажет степень затратности общения с контролирующей инстанцией (с точки зрения эмоциональных усилий);
- индекс удовлетворенности налогоплательщика-предпринимателя даст возможность проанализировать удовлетворенность оказанной услугой [12;13;14].

Результаты изучения поведения налогоплательщиков, особенно предпринимателей, показывают, что более половины из них ищут возможности оптимизации, а треть — незаконной оптимизации [15;16].

Комплексных исследований по вопросам налогового контроля категории социальных предпринимателей и их налоговой культуры в Российской Федерации на данный момент нет. В то время как существует много общих черт между социальными и деловыми предприятиями и между у социальных и деловых предпринимателей тоже есть точки расхождения

Однако, опираясь на общие налоговые «настроения» предпринимательского сектора, констатируем, что в 2021 году 38 % тех, кто столкнулся с трудностями отметили, что эти трудности были связаны

с налоговым законодательством. 58% бизнесменов, участвовавших в исследовании центра стратегических разработок «Бизнес-климат России. Весна 2021», назвали снижение налоговой нагрузки самой желанной формой господдержки. Получить отсрочку по налоговым платежам желают 34% респондентов. Кроме того, в 2021 году предпринимательское сообщество отметило снижение степени напряженности государственного контроля и налогового бремени и 14% опрошенных выступили за необходимость снизить административную нагрузку в целом [17].

Заключение

Модернизация системы налогового администрирования в Российской Федерации осуществляется тщательно и всесторонне. Правительство осуществило ряд изменений в следующих областях: (1) организационная структура; (2) бизнес-процессы и информационно-коммуникационные технологии; (3) управление кадрами; и (4) стратегия управления [18].

Для внедрения клиентоцентричного подхода в налоговых органах необходимо понять, принять и затем последовательно соблюдать пять базовых правил [19]:

- 1) поддержка руководителем конкретной инспекции ФНС России клиентоцентричного подхода и его проникновения в корпоративную культуру самой организации;
- 2) готовность руководителя налогового органа и его сотрудников встать на место на-

логоплательщика-предпринимателя, чтобы понять его:

- 3) сбор и использование обратной связи. Федеральная налоговая служба (ФНС) рассматривает вероятность внедрения нового налогового режима для микро- и малого бизнеса. Новостной канал РБК сообщил, что чертами нового режима станут:
- намечается освобождение индивидуальных предпринимателей от уплаты страховых взносов за себя и сотрудников, но это приведет к увеличению ставки налога;
 - налоговый период один месяц;
- планируется, что расходами необходимо будет признавать только операции, которые будут реализованы с использованием безналичных расчетов либо зафиксированные контрольно-кассовой техников;
- выплата заработной платы для этого налогового режима будет возможна только через банк, который выступит налоговым агентом по уплате НДФЛ, основанием для этого выступят зарплатные реестры;
- предприниматель-налогоплательщик будет освобожден от бухгалтерского и налогового учета, подачи отчетности по УСН, НДФЛ, страховым взносам, социальные фонды, Росстат [20; 21; 22].

Цифровизация инструментария налогового контроля как способ модернизации системы налогового администрирования поможет одновременно повысить соответствие требованиям налогоплательщиковпредпринимателей, в том числе, социальных и их налоговый потенциал.

Исследование выполнено при финансовой поддержке $P\Phi\Phi U$ в рамках научного про-екта №19-010-00017 A

Библиографический список

- 1. Dr. Anthony M. Criniti IV. How to Become a Successful Entrepreneur During the Pandemic. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.entrepreneur.com/article/353674.
- 2. Публичная декларация целей и задач ФНС России на 2020 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://data.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/docs/about fts/pd2020 0520.pdf.
- 3. Цветков И.В. Партнерство в налоговой сфере: миф или реальность? [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://nalogoved.ru/art/1622.html.
- 4. Discovering the real impact of COVID-19 on entrepreneurship. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.weforum.org/agenda/2020/06/how-covid-19-will-change-entrepreneurial-business.
- 5. Rajeev Chalisgaonkar. How we're helping SMEs during COVID-19. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.sc.com/en/explore-our-world/how-were-helping-smes.
- 6. The coronavirus crisis: A catalyst for entrepreneurship. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://theconversation.com/the-coronavirus-crisis-a-catalyst-for-entrepreneurship-135005.

- 7. Рощупкина В.В. Особенности современной государственной налоговой политики для предпринимателей в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2019. № 6. С. 1373-1382.
- 8. Рощупкина В.В., Клушина Н.П., Социальное предпринимательство: финансирование, налогообложение, подготовка кадров: монография. Ставрополь: Издательство СКФУ, 229 с.
- 9. Налоговые послабления в связи с распространением коронавируса: кому они помогут? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://duma.gov.ru/news/48341.
- 10. Хасанова Г.Н. Зарубежный опыт регионального развития социального предпринимательства на примере Канады // Региональная экономика: теория и практика. 2018. № 12. С. 2237–2248.
- 11. Смирнова А.А. О мерах государственной поддержки малого предпринимательства в период пандемии COVID-19 в России // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Том 11. № 2. С. 285-298. doi: 10.18334/epp.11.2.111588.
- 12. Лев М.Ю., Лещенко Ю.Г. Экономическая безопасность в системе здравоохранения в период пандемии COVID-19: ответная реакция государств и финансовых органов // Экономика, предпринимательство и право. 2020. Т. 10. № 6. С. 1857-1884. doi: 10.18334/epp.10.6.110511.
- 13. Зимовец А.В., Ханина А.В. Один год борьбы с коронавирусной пандемией COVID-19: анализ результатов // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Том 11. № 5. doi: 10.18334/epp.11.5.112114.
- 14. Боркова Е.А., Доронин М.В., Мазин А.С Экономические последствия коронавирусной инфекции для малого бизнеса // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Т. 11. № 5. doi: 10.18334/epp.11.5.112085.
- 15. Социальные предприниматели в эпоху пандемии: исследование Impact HUB Moscow. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.asi.org.ru/news/2021/03/24/kartochki-soczialnoe-predprinimatel-stvo-v-pandemiyu.
- 16. Помощь тем, кто помогает: как социальный бизнес в РФ адаптировался к условиям пандемии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://tass.ru.
- 17. Предприниматели назвали свои самые большие проблемы и самые действенные меры поддержки бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.business.ru/news/24290-problemy-i-mery-podderjki-biznesa.
- 18. Корабейников И.Н., Борисюк Н.К., Смотрина О.С. Инклюзивное развитие экономики в «коронавирусный» период пандемии // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Т. 11. № 1. С. 11-26. doi: 10.18334/epp.11.1.111431.
 - 19. Официальный сайт Консультант плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru.
- 20. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru.
- 21. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru.
 - 22. Официальный сайт РБК [Электронный ресурс]. URL: http://rbc.ru.

УДК 332.1

М. П. Сарунова

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова», Элиста, e-mail: sarunova@mail.ru

М. Ю. Китаев

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова», Элиста, e-mail: allenstadyn8@gmail.com

Р. В. Ширекинов

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова», Элиста, e-mail: LairYamiRoma@mail.ru

Б. Е. Китаев

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова», Элиста, e-mail: bair.kitaev1@mail.ru

О-У. Б. Санджиев

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова», Элиста, e-mail: ochirsandjiev@yandex.ru

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Ключевые слова: социальная защита населения, экономическая безопасность региона, бедность населения, социальная сфера, уровень жизни населения.

В статье проведена оценка экономической безопасности в социальной сфере в Республике Калмыкия, выявлены основные причины высокого уровня бедности в регионе. Проведен анализ социальных вызовов и угроз, влияющих на экономическую безопасность региона, что позволило сгруппировать их по группам в области демографии, рынка труда, образования и в области уровня и качества жизни граждан. Сделан вывод о том, что основной целью социальной политики на уровне республики является улучшение социально-экономических условий жизни граждан, и, тем самым, повышение экономической безопасности региона. Обусловлена необходимость осуществлять периодический анализ результатов проведения социальной политики с помощью социально-экономических индикаторов для оценки эффективности её реализации.

M. P. Sarunova

Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: sarunova@mail.ru

M. Yu. Kitaev

Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: allenstadyn8@gmail.com

R. V. Shirekinov

Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: LairYamiRoma@mail.ru

B. E. Kitaev

Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: bair.kitaev1@mail.ru

O-U. B. Sandjiev

Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: ochirsandjiev@yandex.ru

SOCIAL PROTECTION OF POPULATION IN THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF THE REGION

Keywords: social protection of the population, economic security of the region, poverty of the population, social sphere, standard of living of the population.

The article assesses the economic security in the social sphere in the Republic of Kalmykia, identifies the main reasons for the high level of poverty in the region. The analysis of social challenges and threats affecting the economic security of the region was carried out, which made it possible to group them into groups in the field of demography, labor market, education and in the field of the level and quality of life of citizens.

It is concluded that the main goal of social policy at the republican level is to improve the socio-economic living conditions of citizens, and, thereby, increase the economic security of the region. The necessity to carry out periodic analysis of the results of social policy with the help of socio-economic indicators to assess the effectiveness of its implementation is determined.

Ввеление

Для российского государства обеспечение экономической безопасности занимает особое место в системе национальных проблем. Это обусловлено тем, что поддержание политической, экономической и социальной стабильности государства отнесены к числу базисных интересов. Каждый отдельный регион может реализовывать свою региональную социально-экономическую политику, способствуя учету интересов и потребностей населения данного региона.

Актуальность данного исследования заключается в том, что социальная защита населения как страны, так и региона должна прежде всего функционировать таким образом, чтобы не только создавать условия для поддержания должного жизнеобеспечения и деятельного существования различных социальных слоев и групп населения, в первую очередь социально уязвимых, но и повышать их качество жизни.

Целью данного исследования является оценка экономической безопасности в социальной сфере в Республике Калмыкия и выявление перспективных направлений развития системы социальной защиты населения региона как фактора обеспечения экономической безопасности.

Материал и методы исследования

Материалами исследования являются нормативные документы, регулирующие меры социального обеспечения населения и региональные программы социальной поддержки населения. Методологическая база исследования сформирована на основе применения системного, эволюционного, исторического, программно-целевого и проектного подходов к контролю и оценке результативности государственных программ.

Результаты исследования и их обсуждение

Состояние социальной сферы во многом определяет уровень экономической безопасности, направления ее обеспечения и укрепления. В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, принятой в мае 2017 г., социальным вопросам уделено отдельное внимание [3]. В Стратегии отмечено, что национальными интересами на долгосрочную перспективу являются: повышение качества жизни, укрепление здоровья населения, обеспечение стабильного демографического развития страны.

Рассмотрим статистические показатели, характеризующие качество жизни населения в Республике Калмыкия (рис. 1).

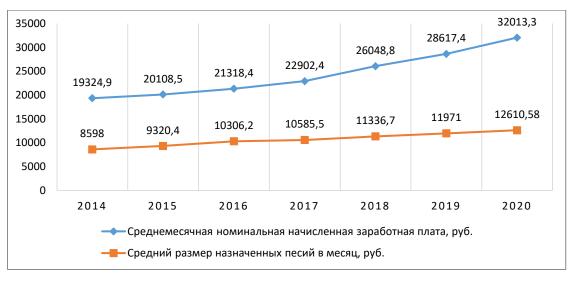


Рис. 1. Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы и размера назначенных песий в месяц в Республике Калмыкия, за 2014-2020 гг. [7]

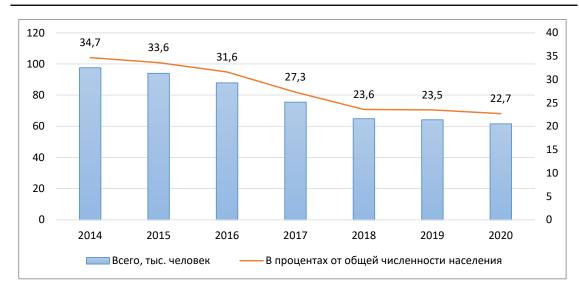


Рис. 2. Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума за 2014-2020 гг. [7]

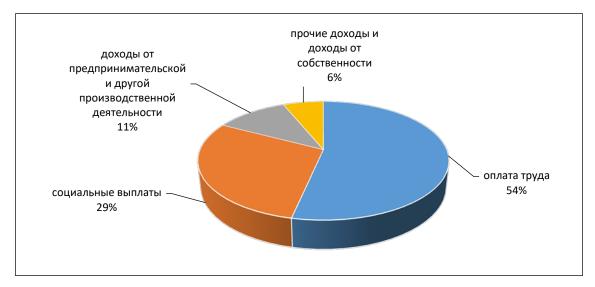


Рис. 3. Структура денежных доходов населения Республики Калмыкия

На протяжении последних пяти лет отмечается устойчивая положительная динамика роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы. Так, за период 2014-2020 гг. темп роста среднемесячной заработной платы составил в целом 165,7%, (в 2014 году — 19324,9 рублей; в 2020 году — 32013,3 рублей) что соответствует темпу роста среднемесячной заработной платы по РФ.

Величина прожиточного минимума на душу населения в IV квартале 2020 г. составила 10443 руб. За период 2014 — 2020 гг. численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума по Республике Калмыкия сократилась

на 36 тыс. человек (рис. 2). Несмотря на то, что доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума также сократилась с 34,7% в 2014 г до 22,7% в 2020 г., данный показатель значительно превышает среднее значение по России (12,1%). Это говорит о том, что в Республике Калмыкия наблюдается высокий уровень бедности населения.

По сравнению со среднероссийскими показателями, по республике наблюдается превышение доли социальных выплат в структуре доходов в 1,5 раза, а также доходов от предпринимательской и другой производственной деятельности в 1,9 раза (рис. 3). Указанные данные объясняются

значительным объемом адресной социальной поддержки населения республики и незначительным количеством крупных предприятий реального сектора экономики [1].

По данным Росстата за 2020 год по итогам выборочного наблюдения доходов населения по территориальному признаку: более 1/3 (32,5%) бедного населения республики проживает в городских населенных пунктах, 67,5 – проживает в сельских.

Анализ основных показателей свидетельствует, что основными причинами высокого уровня бедности являются.

1. Низкий уровень заработной платы. Несмотря на принимаемые меры по повышению (в рамках реализации Указов Президента обеспечено повышение окладов за годы реализации от 30 до 66% в зависимости от категорий, одновременно отдельным категориям работников бюджетной сферы установлены ежемесячные денежные выплаты, размер которых составляет от 1 500 рублей до 6 000 рублей), заработная плата остается одной из самых низких в стране.

Низкий уровень оплаты труда обусловлен, в первую очередь, недостаточным развитием экономики республики, отсутствием промышленных производств, а также структурой экономики республики, основной отраслью которой является сельское хозяйство.

Сельское население составляет более 54,5% от общей численности Республики Калмыкия, большое количество малообеспеченных семей отмечается именно в сельской местности.

2. Низкий уровень среднедушевых доходов. Если заработная плата в республике ниже средней по РФ на 40%, то по уровню денежных доходов Республика отстает от среднего показателя по России почти в 2 раза.

Столь низкое значение показателя среднедушевых расходов в республике объясняется тем, при расчете данного показателя на долю розничного товарооборота в балансе доходов и расходов приходится 51%.

При этом существенная часть доходов от личных подсобных хозяйств и в целом от сельскохозяйственного производства не полном объеме учитываются в балансе доходов и расходов населения, в частности, не учитываются расходы на покупку товаров за пределами республики за наличный расчет.

Оборот розничной торговли на душу населения один из самых низких в Российской Федерации за 2020 год — 83 234 рублей, ниже только в Республике Ингушетия — 51 702 рубля и в Республике Тыва — 80 283 рубля). Данный факт объясняется отсутствием в республике крупных торговых центров, сетевых магазинов и автосалонов.

- 3. Высокий уровень общей и регистрируемой безработицы. Несмотря на снижение данных показателей, они остаются высокими: уровень общей безработицы 9,2%, уровень регистрируемой 1,7%.
- 4. Высокий уровень неформальной занятости. Доля неформально занятых в общей численности занятых за 2020 год составила 31,7%.

Высокий уровень неформальной занятости обусловлен, в первую очередь, высокой долей неформально занятых в сельском хозяйстве.

В целом, данные о количестве ЛПХ, объеме их производства и численности в них поголовья указывают, что труд в личных подсобных хозяйствах является наиболее масштабной формой нестандартной занятости в республике и предполагает занятость неоплачиваемых семейных работников, а также задействование населения на непостоянную (временную) занятость во время сезонных работ в зависимости от объемов производства.

Несмотря на снижение показателя по уровню бедности, Республика Калмыкия находится в группе регионов с долей населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения выше 20,0% [2].

Анализ социальных вызовов и угроз, влияющих на экономическую безопасность региона, позволил сгруппировать их по группам в области демографии, рынка труда, образования и в области уровня и качества жизни граждан (рис. 4).

Основной целью социальной политики на уровне республики является улучшение социально-экономических условий жизни граждан, и, тем самым, повышение экономической безопасности региона. Необходимо осуществлять периодический анализ результатов проведения социальной политики с помощью социально-экономических индикаторов, чтобы оценить эффективность её реализации.

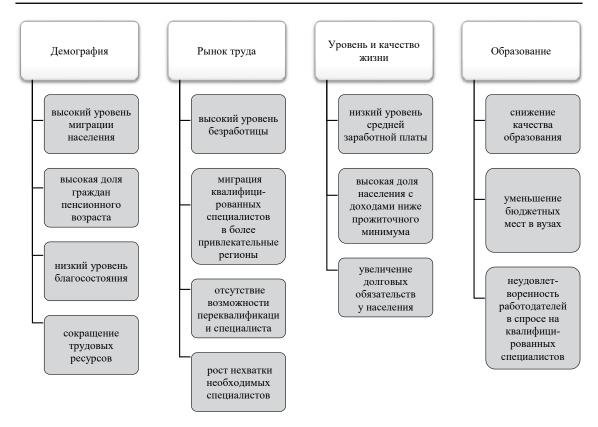


Рис. 4. Социальные вызовы и угрозы, влияющих на экономическую безопасность региона

В целях совершенствования в Республике Калмыкия системы социальной поддержки населения, создания условий для роста благосостояния граждан, повышения доступности социального обслуживания населения, обеспечения развития системы оздоровления и отдыха детей в Республике Калмыкия Постановлением Правительства Республики Калмыкия от 17 декабря 2018 года утверждена Государственная программа «Социальная поддержка населения Республики Калмыкия» [5].

Основными целями программы являются:

- создание условий для роста благосостояния граждан — получателей мер социальной поддержки, государственных социальных и страховых гарантий;
- повышение качества и доступности социального обслуживания населения в Республике Калмыкия;
- обеспечение полного и эффективного использования возможностей социально ориентированных некоммерческих организаций.

Систему финансирования социальной защиты населения, осуществляемую в Российской Федерации, на сегодняшний день

нельзя назвать эффективной. За последние пять лет расходы на социальную защиту граждан нашей страны составляли не выше 4,6% от ВВП, тогда как в европейских странах порядка — 25-30% от ВВП. Подобная тенденция характерна и для регионов [4].

В первую очередь данная тенденция связана с тем, что финансирование социальной защиты граждан как в России в целом, так и в регионах осуществляется за счет средств бюджета и внебюджетных фондов.

Данные табл. 1 демонстрируют увеличение расходов бюджета на социальную политику в 1,41 раза, большей частью за счет расходов на социальное обеспечение более чем в двое, тогда как ВРП региона за аналогичный период вырос в 1,28 раза. Это характеризует увеличение социальной направленности бюджета региона. В расчете на одного жителя республики расходы социальной политики за пять лет увеличились в 1,45 раза, но составляют всего около 9100 руб. в год.

В сравнении пенсий по старости с социальными пенсиями в динамике за пять лет показателен тот факт, что размер первых в 1,48 раза больше, чем размер вторых (табл. 2).

 Таблица 1

 Расходы бюджета Республики Калмыкия на социальную политику за 2016-2020 гг., тыс. руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Расходы на социальную политику, в т. ч. на:	1 749 672,5	1 871 112,4	1 991 036,8	1 885 343,5	2 464 585,7
социальное обеспечение	1 224 213,8	134 564,2	962 811,8	977 096,7	1 003 096,5
пенсионное обеспечение	н/д	21 859,5	5 381,9	5 557,1	21 050,2
социальное обслуживание	222 732,0	337 546,3	429 601,7	401 751,7	555 236,9
охрану семьи и детства	213 953,5	304 005,0	560 194,4	473 297,9	848 287,3
другие вопросы	88 773,2	73 137,4	33 047,0	27 640,1	36 914,8

Таблица 2 Средний размер пенсий по региону в динамике за 2016-2020 гг., руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Средний размер трудовой пенсии	10585.5	11319,52	12 672,60	13625, 85	14185,45
Средний размер социальной пенсии, в т. ч.:	8611,34	8 863	9154	9266	9570,2
по потере кормильца	3554,5	5 034	5 180	5283,84	5606,15
по инвалидности	5874,01	6802,05	7584,03	8492,03	9223,05

Следует отметить, что размер пенсии у неработающих пенсионеров в соответствии с российским законодательством не может быть ниже МРОТ и прожиточного минимума, установленного для конкретной социальной группы (трудоспособных, пенсионеров, детей). Если пенсия, начисленная в ПФР, ниже ПМП, а других доходов нет, человеку выплачивается социальная доплата из регионального бюджета, таким образом, размер пенсии незначительно превышает прожиточный минимум.

Социальная политика в отношении пенсионного страхования предусматривает сочетание обязательного государственного страхования во внебюджетном ПФ РФ, так и добровольное страхование в негосударственных пенсионных фондах. Таким образом, в большинстве своем каждый самостоятельно определяет необходимость формирования накопительной части пенсионных отчислений и то, где она будет находиться, – в государственном пенсионном фонде (ПФР) или в негосударственном (НПФ).

Из сформированных ранее 350 НПФ на сегодняшний день сохранили свою лицензию только 46 организаций, согласно реестру негосударственных пенсионных фондов — участников системы гарантирования прав застрахованных лиц. В этой связи

у населения появляется доверие к системе негосударственного страхования, поэтому фонды, сформированные под логотипом организаций с государственным участием (Сбербанк, ВТБ, Газфонд), наиболее популярны у населения.

На сегодняшний день объективная статистика по среднему размеру пенсий, получаемых от НПФ, отсутствует. Так, премия на сумму страхового взноса является конфиденциальной информацией. Каждый НПФ предлагает свой калькулятор.

Реально оценить эффективность деятельности НПФ будет возможно при условии добровольного страхования и выплат пенсии при участии 50% населения региона.

Соотношение средней величины на душу населения по ПМП, заработной плате, трудовым и социальным пенсиям демонстрирует колоссальную разницу в доходах по разным социальным группам. Средний размер заработной платы в регионе в 2020 г. превысил 27 тыс. руб. Величина средней заработной платы превышает в 1,93 раза величину трудовой пенсии, в 2,86 раза — величину социальной пенсии и в 2,59 раза — ПМП, что ставит под сомнение объективность методики расчета прожиточного минимума как реальной величины, а не величины, отражающей возможности бюджетного финансирования [6].

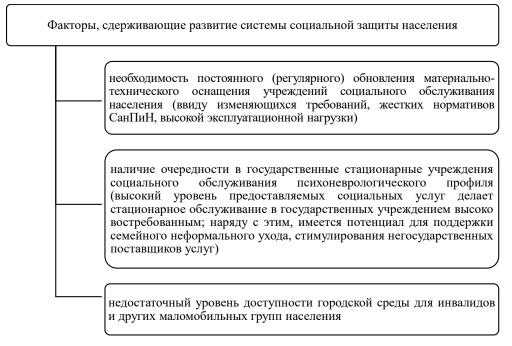


Рис. 5.Основные факторы, сдерживающие развитие системы социальной защиты населения

Из регионального бюджета осуществляется доплата малоимущим семьям, т. е. тем, чей среднедушевой доход не превышает величину прожиточного минимума по республике на душу населения. В дополнение к различным пособиям малоимущим и многодетным семьям установлены следующие виды денежных компенсаций:

- частичное возмещение учащимся расходов на питание;
- частичное возмещение многодетным семьям оплаты за ЖКУ;
- сокращение налога на имущество и уплату транспортного налога.

Дополнительная поддержка семьи и детства в республике дает свои результаты: практически в два раза за пять лет увеличилось количество многодетных семей. Количество детей в этих семьях составляет тричетыре ребенка.

Республика Калмыкия по проценту инвалидизации делит 1-е место с Ростовской областью в Южном Федеральном округе, что, безусловно, должно определять социальную нагрузку в бюджете региона. В республике как детям-инвалидам, так и взрослым-инвалидам предоставляются социальные льготы и гарантии в рамках федерального законодательства.

На рисунке 5 представлены слабые стороны и основные факторы, сдерживаю-

щие развитие системы социальной защиты, поддержки и социального обслуживания населения.

В Республике Калмыкия достигнуты определенные результаты в повышении уровня жизни населения региона, но основными направлениями социальной политики региона должны стать повышение качества жизни путем доведения средних выплат социально уязвимым слоям населения до показателей средней заработной платы в регионе. Стоит отметить, что на сегодняшний день значительной позитивной тенденции в социальной защите населения региона не выявлено, не все ресурсы направляются адресно и распределены в большом спектре мер социальной поддержки, от которых нет должного эффекта.

Заключение

В регионе развивается законодательная и нормативная правовая база социальной поддержки различных категорий граждан, семьи и детей, совершенствуется порядок предоставления мер социальной поддержки, оптимизируется сеть государственных учреждений социального обслуживания, открываются новые и реконструируются функционирующие объекты государственных учреждений социального обслуживания, открываются новые отделения соци-

ального обслуживания, повышаются доступность и качество социального обслуживания, используются инновационные формы социального обслуживания, внедрены стандарты социальных услуг, регистр получателей социальных услуг и реестр их

поставщиков, укрепляются материальнотехническая и кадровая базы учреждений социального обслуживания. При этом созданы правовые условия для привлечения негосударственных организаций к оказанию социальных услуг.

Библиографический список

- 1. Kurepina N.L., Berikova N.B., Shovaeva M.V., Mandzhieva D.V. Ecological and economic security as a factor of sustainable rural development // E3S Web of Conferences. International Conference on Efficient Production and Processing. ICEPP 2020. 2020. C. 01007.
- 2. Бадмахалгаев Л.Ц., Сарунова М.П. Обеспечение социальной безопасности сельского населения полиэтничных регионов России в системе развития человеческого капитала (на примере республик Калмыкия и Дагестан) // Факторы формирования человеческого капитала: анализ и перспективы развития: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Калмыцкого государственного университета и 100-летию автономии Калмыкии. Элиста, 2019. С. 142-143.
- 3. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208. [Электронный ресурс]. URL: https://rg.ru/2017/05/15/prezident-ukaz208-site-dok.html (дата обращения: 5.08.2021).
- 4. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социальная поддержка граждан»: постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 296 (ред. от 13.02.2021) [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/70819336/ (дата обращения: 26.07.2021).
- 5. Постановление Правительства Республики Калмыкия от 17 декабря 2018 года №379 «О государственной программе Республики Калмыкия «Социальная поддержка населения Республики Калмыкия»». [Электронный ресурс]. URL: https://docs.cntd.ru/document/550310391 (дата обращения: 26.07.2021).
- 6. Распоряжение Правительства Республики Калмыкия от 29 декабря 2020 года №470-р «Об утверждении региональной программы «Снижение доли населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в Республике Калмыкия до 2030 года»». [Электронный ресурс]. URL: https://docs.cntd.ru/document/571070192 (дата обращения: 26.07.2021).
- 7. Официальный сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по Астраханской области и Республике Калмыкия [Электронный ресурс]. URL: https://astrastat.gks.ru (дата обращения: 26.07.2021).

УДК 330.82

В. В. Скалкин

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, e-mail: vskalkin@fa.ru

С. А. Сидорова

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, e-mail: sidorova s94@mail.ru

ПРОБЛЕМА ДОСТИЖЕНИЯ НУЛЕВЫХ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ТЕОРЕМЕ Р. КОУЗА

Ключевые слова: совершенный рынок, транзакционные издержки, «невидимая рука» рынка, институциональное равновесие, теорема Р. Коуза, контроверсия Коуза-Стиглера.

Статья посвящена анализу теоремы Р. Коуза, сформулированной Нобелевским лауреатом Дж. Стиглером, и обоснованию необходимости и возможности ее применения в текущем и последующем развитии человечества. Центральным элементом теоремы Р. Коуза являются транзакционные издержки, с одной стороны, являющиеся неотъемлемым и непреодолимым препятствием на пути к совершенному рынку (согласно Р. Коузу), с другой стороны, способом его достижения при их преодолении (согласно Дж. Стиглеру). Проводится аналогия между транзакционными издержками в экономике и силами трениями в физике, на устранение которых были направлены усилия отдельных обществ на протяжении развития человеческой цивилизации. Выделяются как материальные транзакционные издержки, так и социальные (антигуманистические), которые связаны с общей неразвитостью и закрытостью обществ к новшествам и проявлению индивидуальной инициативности. Делается вывод о существовании исторической тенденции к снижению удельных транзакционных издержек (при сохранении уровня общих транзакционных издержек), при которой возможность воплощения какой-либо идеи, благосклонно воспринятой эффективным рыночным спросом, становится все более доступной. В связи с этим приближение человечества к совершенному рынку является не недостижимой мечтой, а ожидаемой реальностью институционального развития экономики при наличии соответствующей целевой установки.

Skalkin V.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, e-mail: vskalkin@fa.ru

Sidorova S.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, e-mail: sidorova s94@mail.ru

THE PROBLEM OF ACHIEVING ZERO TRANSACTION COSTS IN THE COASE'S THEOREM

Keywords: perfect market, transactional costs, market as "invisible hand", institutional equilibrium, Coase's theorem, Coase-Stigler controversy.

The article is devoted to the analysis of R. Coase's theorems, formulated by the Nobel laureate J. Stigler, and the substantiation of the necessity and possibility of its application in the current and subsequent development of mankind. The central element of R. Coase's theorem is transaction costs, on the one hand, which are an inalienable and insurmountable obstacle on the way to a perfect market (according to R. Coase), on the other hand, a way to achieve it while overcoming them (according to J. Stigler). An analogy is drawn between transaction costs in economics and the forces of friction in physics, to eliminate which the efforts of individual societies were directed throughout the development of human civilization. Both material transaction costs and social (antihumanistic) costs are distinguished, which are associated with the general underdevelopment and closedness of societies to innovations and the manifestation of individual initiative. It is concluded that there is a historical trend towards a decrease in unit transaction costs (while maintaining the level of total transaction costs), in which the possibility of implementing an idea favorably perceived by effective market demand becomes more and more accessible. In this regard, the approach of mankind to a perfect market is not an unattainable dream, but the expected reality of the institutional development of the economy in the presence of an appropriate target setting.

Введение

В российской учебной и научной литературе проблема транзакционных издержек Р. Коуза рассматривается однобоко и отрицательно с точки зрения идеи движения к совершенному рынку. Однако существует и иная трактовка проблемы транзакционных издержек, автором которой является Нобелевский лауреат Дж. Стиглер [11]. Он сформулировал теорему Р. Коуза, в которой наличие транзакционных издержек из непреодолимого препятствия превращается в желаемую общественную цель. Именно этой трактовке и контроверсии Коуза-Стиглера посвящена данная статья.

Цель исследования состоит в анализе возможности и необходимости применения теоремы Р. Коуза, сформулированной Дж. Стиглером, с целью развития рыночных отношений в современном обществе.

Материал и методы исследования

Логико-исторический анализ, исторический анализ институциональных структур, сопоставление идеалистической метафизики и материалистической диалектики.

Результаты исследования и их обсуждение

Роль Р. Коуза в развитии теории рыночной экономики трудно переоценить. В своей книге «The Firm, the Market, and the Law» [8] Р. Коуз отмечает, что, несмотря на то, что теория рыночной экономики со времен А. Смита, ее основателя, насчитывает без малого два столетия (статья «Природа фирмы» — часть этой книги была написана в 1937 г.), вопрос — «а что, собственно, есть рынок» не был предметом для исследований экономистов. В этом смысле Р. Коуз является несомненным первооткрывателем.

Классическая и неоклассическая экономическая теория принимает величину транзакционных издержек равной нулю, точнее, в течение двух столетий экономисты не замечали этого значительного, как впоследствии оказалось, обстоятельства экономической деятельности.

Ранее Карл Маркс обратил внимание на то, что физический капитал, находящийся в собственности одних, может быть источником нерыночного и неравноценного обмена и эксплуатации других, подвергнув тем самым уничтожающей критике современный ему капитализм. То есть К. Маркс видел проблему в неравномерном распре-

делении прав собственности на физический капитал [3]. Однако согласно Р. Коузу именно транзакционные издержки (а не неравномерное распределение физического капитала по К. Марксу) являются препятствием к совершенному рынку.

Итак, основным элементом теории Р. Коуза выступает экономическая сделка или транзакция. Появление транзакционного подхода в экономической науке связывают с предшественником Р. Коуза – институционалистом Джоном Коммонсом [9], а само понятие транзакций с бухгалтерской точки зрения известно еще из книги Фра Луки Пачоли «Трактат о счетах и записях» (1494 г.) (то, что бухгалтерами именуется «бухгалтерской проводкой», по-английски – transaction (транзакция)) [4]. Однако Р. Коуз впервые рассмотрел экономические взаимодействия с имманентно присущим им силам трения, то есть с воздействием транзакционных издержек.

После обнаружения транзакционных издержек и нахождения методов их учета произошел стремительный рост транзакционных издержек в бюджетах производителей, заметно увеличилась доля транзакционного сектора в структуре учета национальных экономик.

Введение в научный оборот идеи положительных транзакционных издержек, аналогами которых в физике являются силы трения, стало одним из крупнейших достижений экономической науки XX века. Хотя все взаимодействия между людьми осуществляются на рынке, и наличие транзакционных издержек - это то, что отделяет человечество от совершенного рынка. В этом смысле из идей Р. Коуза можно выделить понятие совершенного рынка – рынка без транзакционных издержек, что позднее сделал Дж. Стиглер. При этом, обнаружив транзакционные издержки, Р. Коуз впервые (возможно даже неосознанно) в мировой экономической мысли наметил пути движения общества к совершенному рынку.

Изначально Р. Коуз понимал под транзакционными издержками неизбежные обстоятельства, усложняющие общеизвестные экономические модели (которые, с его точки зрения, слабо отражают реальность): спроса-предложения, бюджетного ограничения, потребительских предпочтений, рационального выбора, принятия решений и др.

Действительно, модели спроса-предложения предполагают, что покупатель

и продавец находятся в одной точке пространства. При этом не существует проблемы поиска друг друга, заключения контракта, выяснения необходимой информации. Предполагается, что одна из сторон или обе не пытаются использовать возможности оппортунистического поведения для извлечения нечестных выгод, не существует государственной бюрократии, которая сдерживает торговлю и т.п.

Согласно Р. Коузу, транзакционные издержки неизбежны и неустранимы так же, как в физических моделях — силы трения, которые сдерживают применение законов механики. Р. Коуз также отмечал, что мир без транзакционных издержек был бы странен [8]. Таким образом, при наличии транзакционных издержек достижение совершенного рынка невозможно.

Однако позднее Дж. Стиглер в 1966 г. сформулировал теорему Р. Коуза, которая, повторяя изначальную мысль, ставит концепцию с «головы на ноги» [10]. Теорема Р. Коуза (в формулировке Дж. Стиглера) заключается в следующем: «Если права собственности четко определены, и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности» (русскоязычная формулировка) [2]. Если у Р. Коуза транзакционные издержки считаются чем-то непреодолимым, то Дж. Стиглер полагает, что задачей общества как раз и является преодоление этих самых транзакционных издержек [11]. Эта контроверсия вызвала большую дискуссию в научной литературе [10, 12].

Продолжая аналогию с физическими моделями, можно отметить, что человечество затрачивает колоссальные усилия на борьбу с силами трения и другими физическими явлениями-препятствиями. Вся современная механика использует различные технологии для борьбы с ними. Например, смазка в двигателях и механизмах и многие другие технические приемы. Выход в Космос открыл огромные перспективы для человечества, поскольку движение аппаратов в пространстве происходит при полном отсутствии сил трения. Эти примеры показывают, что человечеству под силу решение любых задач, в том числе уменьшение и сведение к нулю транзакционных издержек при осуществлении экономической активности.

Теорема Р. Коуза воплощает укоренившуюся мейнстримовскую традицию выстраивать экономический анализ около некой идеальной точки отсчета. В мейнстриме – это равновесие, в неоинституционализме – теорема Р. Коуза, описывающая ситуацию нулевых транзакционных издержек как некоего исходного «институционального равновесия». Важен вопрос относительно точки равновесия спроса и предложения на рынке совершенной конкуренции, либо на любом рынке, где спрос и предложение равны. Точка пересечения представляется мейнстримом как точка равновесия и точка эффективности. Классические теории эффективности и теории экономики благосостояния основывают свои выводы в контексте стремления к такому равновесию» [7]. В этом смысле теорема Р. Коуза связана с принципом «невидимой руки» А. Смита и выступает строго сформулированным одним из вариантов концепции «невидимой руки» рынка [6].

Согласно концепции «невидимой руки» каждый экономический агент, реализуя модель поведения, направленную на осуществление собственной, Богом предопределенной миссии по улучшению окружающего мира, ради которого Господь поставил его в сей несовершенный мир и снабдил всеми необходимыми ресурсами, обеспечивает наибольшую полезность для общества в целом [5]. Фактически «невидимой рукой» обозначается рыночный механизм, который позволяет взаимодействовать экономическим агентам так, что, преследуя свой собственный интерес, который другими может восприниматься как личная выгода, он блюдет интересы всего общества лучше, чем, если бы он делал это целенаправленно [6].

А. Смит под «невидимой рукой» подразумевал не столько достижение различных видов равновесия, позже описанных в моделях Вальраса, Парето, Маршалла, Эрроу-Дебре, Саржента-Уоллеса и других, сколько нечто иное, то, что можно сформулировать как «моральный императив честного и справедливого обмена» — субъективную этическую конструкцию, лежащую в основе обменных актов, стимулируемую и поддерживаемую правовыми институтами, общественными и ценностно-ориентированными установками, а также традициями делового оборота [1].

Принцип «невидимой руки» А. Смита предполагает: если люди ведут себя в со-

ответствии с божественными заповедями, то это поведение вознаграждается лучшей работой экономики. Соответственно обратное поведение: насилие, обман, зависть само по себе является транзакционной издержкой. Следовательно, исключение такого поведения является устранением транзакционных издержек. Так, широко известен такой вид транзакционных издержек, как государственная бюрократия. Она представляет собой проблему не столько ввиду необходимости следовать общественно полезным правилам, сколько способствует процветанию коррупции и преследованию личностного корыстного интереса класса чиновников, которые при разработке и соблюдении общественно необходимых и полезных правил добавляют коррупционный компонент, значительно увеличивающий сами транзакционные издержки.

При этом существует проблема: при нивелировании одних транзакционных издержек возникают другие. И процесс минимизации текущих и возникновения новых (совокупных транзакционных издержек) может длиться не одно тысячелетие. Однако уже сейчас прослеживается историческая тенденция сокращения удельных транзакционных издержек.

В качестве доказательства можно провести мысленный эксперимент. Допустим, Марк Цукенберг при помощи машины времени оказывается в XVI веке и решает разработать, и внедрить в общественную жизнь Facebook. Скорее всего, при существующих в те времена транзакционных издержках ему не удалось бы этого сделать. Имеются в виду следующие транзакционные издержки: отсутствие электричества, научно-технической базы, глобальной сети, видеоизображения, элементной базы, компьютеров и т.д. Также речь может идти об антигуманистических транзакционных издержках, связанных с общей неразвитостью и закрытостью человеческих сообществ. В частности, Марк Цукенберг за свою идею мог быть сожжен на костре как еретик.

Теоретическая и практическая возможность создания, например, Facebook в XXI веке свидетельствует о значительном сокращении удельных транзакционных издержек. Следовательно, стремление к совершенному рынку при помощи минимизации транзакционных издержек является не недостижимой мечтой, а ожидаемой реальностью.

Выводы

Исходя из трактовки Р. Коуза, сформулированной Дж. Стиглером в виде теоремы Р. Коуза, можно заключить, что устранение или минимизация транзакционных издержек может быть поставлено в виде желательной цели институционального развития экономики.

Библиографический список

- 1. Зададаев С.А., Скалкин В.В., Великороссов В.В., Аниканов Е.И. Взгляд на природу образования и развития фирмы: транзакционный подход на базе агент-ориентированного моделирования // Финансы и кредит. 2020. Т. 26. № 2 (794). С. 442-455.
- 2. Капелюшников Р. Теорема Коуза // Отечественные записки. 2004. № 6 (21). [Электронный ресурс]. URL: https://strana-oz.ru/2004/6/teorema-kouza (дата обращения: 05.08.2021).
 - 3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. Том І. М.: Эксмо, 2017. 1200 с.
- 4. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1994. 320 с.
- 5. Скалкин В.В., Сидорова С.А. Основы теории рынка: метафизика, эпистемология, этика: монография. М.: Прометей, 2019. 154 с.
 - 6. Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. 351 с.
- 7. Сухарев О.С. Новый институционализм: «Ловушки», транзакционные издержки, «Теорема Коуза» и время // Terra economicus. 2012. Т. 10. № 3. С. 39-57.
 - 8. Coase R.H. The Firm, the Market, and the Law. Harward University Press. 1988. 219 p.
 - 9. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. № 4. P. 648-657.
- 10. Marciano A. Why is "Stigler's Coase theorem" Stiglerian? A methodological explanation. University of Montpellier. 2018.
 - 11. Stigler G.J. Two Notes on the Coase Theorem // Yale Law Journal. 1989. Vol. 99. № 3. P. 631-633.
- 12. Yalcintas A. The 'Coase Theorem' vs. Coase theorem proper: How an error emerged and why it remained uncorrected so long. Social Science Research Network. 2010. No. SSRN-id1628163.

УДК 339.7

Г. В. Третьякова

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва, e-mail: gvtretyakova@fa.ru

К. А. Лебедев

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва, e-mail: Lebedev.ka@rea.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Ключевые слова: мировое хозяйство, неолиберализм, экономический рост, интеграция, население, глобализация, дифференциация, инвестиции, протекционизм, климат.

Установлено, что инвестиционные стимулы могут стать ключевым инструментом конкурентной политики между странами и внутри стран, чтобы привлечь иностранные инвестиции. Доказано, что политика инвестиционного протекционизма должна быть направлена на защиту внутреннего рынка для обеспечения национальной безопасности в стратегически важных секторах экономики. Определено, что для правительств стран перспективным является нахождение баланса между политикой, учитывающей интересы всех сторон инвестиционного процесса и формированием благоприятного инвестиционного климата в стране. Выяснено, что формирование механизма реализации инвестиционной стратегии страны в региональных интеграционных объединениях является залогом целенаправленного государственного регулирования инвестиционных отношений. В данном случае возрастает потребность в международном сотрудничестве. Установлено, что международная координация помогает избежать протекционистских тенденций, а также снизить тарифные барьеры в отношении инвестиций. В этом случае мониторинг, оценка и контроль исполнения инвестиционной стратегии страны должны учитывать факторы, влияющие на активизацию инвестиционных потоков, то есть те факторы, которые учитывают инвесторы при определении направлений инвестирования. Определено, что к основным факторам формирования благоприятного инвестиционного климата можно отнести безопасность в стране, эффективность государственного регулирования, легкость уплаты налогов.

G. V. Tretyakova

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, e-mail: gvtretyakova@fa.ru

K. A. Lebedev

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: Lebedev.ka@rea.ru

TRANSFORMATION OF THE WORLD ECONOMY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION: INVESTMENT ASPECT

Keywords: world economy, neoliberalism, economic growth, integration, population, globalization, differentiation, investment, protectionism, climate.

It is established that investment incentives can become a key tool of competition policy between and within countries in order to attract foreign investment. It is proved that the policy of investment protectionism should be aimed at protecting the domestic market to ensure national security in strategically important sectors of the economy. It is determined that it is promising for the governments of the countries to find a balance between a policy that takes into account the interests of all parties to the investment process and the formation of a favorable investment climate in the country. It is found out that the formation of a mechanism for implementing the country's investment strategy in regional integration associations is the key to purposeful state regulation of investment relations. In this case, the need for international cooperation increases. It is established that international coordination helps to avoid protectionist tendencies, as well as to reduce tariff barriers to investment. In this case, monitoring, evaluation and control of the implementation of the country's investment strategy should take into account the factors that affect the activation of investment flows, that is, those factors that investors take into account when determining investment directions. It is determined that the main factors of the formation of a favorable investment climate can be attributed to security in the country, the effectiveness of state regulation, the ease of paying taxes.

Глобализация представляет сложный процесс влияния различных факторов международного уровня, как экономического характера, так и политического, информационного, культурного на социальное развитие каждой отдельной национальной экономики. При этом, глобализацию необходимо рассматривать в качестве главной составляющей мирового хозяйства, когда наиболее развитые страны решают задачи обеспечения эффективности производства с помощью международного сотрудничества как результата международного разделения труда. Кроме того, необходимо отметить, что движущей силой глобализации является рост конкуренции, поэтому в современных условиях крупнейшие выгоды от глобализации получают развитые страны.

Различным проблемам развития мирового хозяйства посвящены труды Е.С. Бондаренко [1], В.К. Гираева [2], Е.Н. Жиленко [3], Е.Е. Коноваловой [4], Н.В. Косаревой [6], В.В. Круглова [7], В.И. Мунтияна [10], Н.Л. Орловой [11], Т.Х. Усмановой [12], Ф.М. Хомидова [13] и др. Однако, проведенный свидетельствует о необходимости рассмотрения подходов к трансформации мирового хозяйства с учетом инвестиционного аспекта.

В результате интернационализации и глобализации мирового экономического пространства уменьшается значение природно-географического и возрастает значение научно-технического фактора [5, 14, 16]. Таким образом, процесс интернационализации и глобализации мировой системы осуществляется путем увеличения потребления странами иностранных товаров, услуг, капитала, технологий, и выхода субъектов хозяйствования на внешние рынки. Результатом одновременного действия указанных процессов является взаимозависимость и взаимодействие национальных экономик. При этом интернационализацию следует рассматривать как процесс по сущности и по форме.

Вместе с тем, следует учитывать, что в эпоху глобализации происходит ослабление национальных хозяйств, прежде всего, вследствие неравенства государств в обеспечении международной конкурентоспособности. В этом случае выгоды от глобализации напрямую связаны с прочностью внутренних рынков. Прежняя система разделения труда изменяется в сторону создания глобальной экономической системы,

в которой доминирует «триада» — Северная Америка, ЕС и Юго-Восточная Азия. Поэтому, чем больше экономические системы выходят за национальные границы, тем активнее национальные экономики сливаются и образуют более мощную и масштабную экономическую систему, поскольку в условиях формирования глобальной экономики экономическая деятельность стран остается преимущественно национальной.

При этом открытость экономики является предпосылкой формирования глобальной рыночной среды. Свойством открытой экономики является целостность национальной экономики, ее функционирование как единого экономического комплекса, интегрированного благодаря наличию международных связей в мировой рынок. Поэтому глобализация представляет собой сложный экономический процесс, в рамках которого теория глобализации мировой экономики представляет собой современное самостоятельное научное направление, имеющее общие мировые проблемы.

В то же время взаимозависимость субъектов мировой хозяйственной системы формируется через ряд технико-экономических и социально-политических причин, создавая при этом такие явления:

- происходит становление техносферы как среды деятельности субъектов хозяйствования, существующих в системе «концентрических кругов»;
- происходит утверждение новых транснациональных субъектов хозяйствования, которые слабо привязаны к национальным экономикам;
- -усиление конкурентной борьбы, в которой весомую роль играют транснациональные корпорации;
- в современной экономической системе международные экономические отношения играют ведущую роль по сравнению с внутригосударственными. При этом экономическая глобализация имеет противоречивый и характер. Главными чертами в этом процессе являются эволюционность, последовательность развития, а также асимметричность и дискретность (рисунок).

Таким образом, в последнее время в мире произошли качественно-количественные изменения в направлении развития функционирования мирового пространства, что влияет на формы взаимодействия субъектов хозяйствования между собой и с глобальной экономической средой и способствует

обострению конкурентной борьбы на различных уровнях. Поэтому, опираясь на эти принципы формируется феномен глобальной конкуренции в мировом экономическом пространстве, который одновременно способствует нарастающей взаимозависимости экономических субъектов мировой хозяйственной системы в пространственных масштабах.

Однако, процессы глобализации сопровождаются рядом различных явлений. В данных обстоятельствах необходима целенаправленная деятельность со стороны государств по использованию преимуществ указанного процесса.

В этом случае реализация инвестиционных стратегий стран должна обеспечивать реализацию отдельных задач на национальном, двустороннем и региональном уровнях. На национальном уровне задачи инвестиционной стратегии должны заключаться в следующем: максимизация положительных и минимизация негативных последствий

от осуществление инвестиционной деятельности; привлечение инвестиций в стратегически важные секторы для развития национальной экономики; обеспечение согласованности всех составляющих национальной стратегии развития; учет целей устойчивого развития в инвестиционной стратегии; реформирование инвестиционного законодательства (предоставление гарантий и защиты иностранным инвесторам); обеспечение институциональной базы для осуществления мониторинга, оценки и контроля инвестиционными процессами.

На двустороннем уровне инвестиционную стратегию можно реализовать в рамках инвестиционных соглашений. Данный уровень дублирует положения инвестиционного регулирования на региональном и международном уровнях. Поэтому двусторонний подход в регулировании инвестиционных потоков требует не только заключения новых соглашений, но и модернизацию существующих.

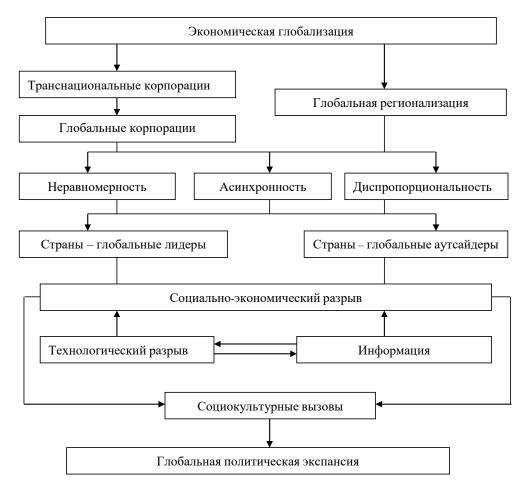


Рис. 1. Противоречия экономической глобализации Источник: составлено авторами

На региональном уровне задачами инвестиционной стратегии могут являться: декларирование единого инвестиционного режима при подписании региональных торговых соглашений и гармонизация законодательства стран, подписывающих данные соглашения; обеспечение сбалансированности прав и обязанностей стран и инвесторов; предоставление гарантий иностранным инвесторам, обеспечение защиты инвестиций и процедуры урегулирования споров между инвестором и страной-реципиентом; гармонизация правил инвестирования в соответствие с приоритетными направлениями торговли стран-членов интеграционных объединений; обеспечение взаимодействия с другими отраслями международного права, такими как экология, права человека, налоговое, трудовое право и торговля; завершение процесса ратификации региональных торговых соглашений.

Учитывая, что международное регулирование инвестиционной деятельности является громоздким, наблюдается дублирование положений международных инвестиционных соглашений и несоответствие стандартам международного права в других сферах регулирования [8, 9, 15]. В то же время реализация инвестиционной стратегии страны в значительной степени зависит от эффективного функционирования институтов (национальных, региональных, международных), регулирующих внешнеэкономические связи.

В этих условиях национальные институты регулирования международной инвестиционной деятельности обеспечивают формирование и реализацию инвестиционных положений и правил в рамках национальных законов, директив и постановлений. Кроме того, обеспечение эффективного функционирования институтов даст возможность сформировать програчную инвестиционную среду, что будет стимулировать привлечение инвестиций в нацюнальную экономику.

Поскольку в ВТО до сих пор не сформировано унифицированных правил международного инвестирования, то для стран целесообразным является декларирование инвестиционных режимов при подписании региональных таможенных соглашений, что позволяет создать привлекательный инвестиционный климат, способствуя привлечению прямых иностранных инвестиций. Поэтому правовое регулирование международной инвестиционной деятельности

должно базироваться на комплексе принципов, регламентирующих статус и деятельность юридических лиц — национальных и иностранных инвесторов, в соответствие с национальными интересами стран, а также включать регулирование межгосударственных инвестиционных отношений.

Во внутренней среде к факторам влияния на реализацию инвестиционной стратегии можно отнести, например, государственные изменения, социальное давление. В то же время международные процессы могут влиять на реализацию инвестиционной стратегии, например, путем региональной интеграции. Также важным фактором в формировании и реализации инвестиционной стратегии страны на современном этапе развития является возрастание роли развивающихся экономик, как внешних инвесторов, так и стран-импортеров инвестиций.

Поэтому последовательность решений предполагает необходимость постоянной оценки эффективности действующих инструментов и сбалансированность прав и обязанностей участников инвестиционного процесса. Политику в области поощрения и привлечения инвестиций следует также привести в соответствие с целями устойчивого развития. Она должна свести к минимуму риск недобросовестной конкуренции за инвестиции.

В этом случае необходимым условием для реализации инвестиционной стратегии страны является формирование и согласование инвестиционной и торговой политик, предусматривающих использование инструментов инвестиционной либерализации (инвестиционных стимулов) или протекционизма с учетом условий ведения торговли. Однако, политика инвестиционной либерализации предполагает открытие ранее закрытых для иностранных инвесторов секторов экономики на определенных условиях и формирование благоприятного инвестиционного климата и условий ведения бизнеса.

Таким образом, формирование механизма реализации инвестиционной стратегии страны в региональных интеграционных объединениях является залогом целенаправленного государственного регулирования инвестиционных отношений. В данном случае возрастает потребность в международном сотрудничестве. Также международная координация помогает избежать протекционистских тенденций, а также снизить тарифные барьеры в отношении инвестиций.

К тому же, мониторинг, оценка и контроль исполнения инвестиционной стратегии страны должны учитывать факторы, влияющие на активизацию инвестиционных потоков. То есть те факторы, которые учитывают инвесторы при определении

направлений инвестирования. К основным факторам формирования благоприятного инвестиционного климата можно отнести безопасность в стране, эффективность государственного регулирования, легкость уплаты налогов.

Библиографический список

- 1. Бондаренко Е.С., Селиверстова Л.С. Формирование парадигмы финансового управления под влиянием мегатрендов экономического развития // Научный вестник Полесья. 2018. № 3 (15). С. 104-112.
- 2. Гираев В.К. Трансформация механизмов государственного регулирования экономического роста в современных условиях // УЭПС: управление, экономика, политика, социология. 2015. № 4. С. 12-25.
- 3. Жиленко Е.Н. Основные аспекты трансформационных преобразований современного международного бизнеса // Экономический вестник университета. 2017. № 35-1. С. 121-129.
- 4. Коновалова Е.Е., Кожина В.О., Агамирова Е.В., Лебедев К.А. Оптимизация развития международного туризма в условиях глобализации // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3-2 (80). С. 43-47.
- 5. Коновалова Е.Е., Мартынова Р.Ф., Лебедев К.А. Совершенствование управления международной конкурентоспособностью предприятия // Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1 (81). С. 515-518.
- 6. Косарева Н.В., Агамирова Е.В., Лебедева О.Е. Перспективы развития спортивного туризма в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-2 (89). С. 1098-1101.
- 7. Круглов В.В., Никифорова В.Д., Никифоров А.А. Цифровизация как инструмент планетарной глобализации // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2020. № 1. С. 49-54.
- 8. Лебедев К.А. Совершенствоание территориальной организации рекреационных комплексов // Экономические и гуманитарные науки. 2015. № 5 (280). С. 90-97.
- 9. Лебедева О.Е. Повышение конкурентоспособности туристских услуг // Индустрия туризма: возможности, приоритеты, проблемы и перспективы. 2016. Т. 9. № 2. С. 62-69.
- 10. Мунтиян В.И., Нехаев С.А. Система методологии и логика стратегического планирования // Экономические стратегии. 2018. Т. 20. № 8 (158). С. 34-41.
- 11. Орлова Н.Л. Трансформация роли сырьевого ресурса в глобальной экономике: новые возможности для России // Экономические системы. 2020. Т. 13. № 1. С. 148-159.
- 12. Усманова Т.Х. Социо-технические переходы и тарифная политика в инновационном менеджменте // Бюллетень науки и практики. 2016. № 12 (13). С. 194-202.
- 13. Хомидов Ф.М. Теоретические основы трансформации экономических систем в условиях глобализации мирового хозяйства // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-3. URL: https://science-education.ru/ru/article/view?id=23599 (дата обращения: 10.07.2021).
- 14. Kosevich A.V., Matyunina O.E., Zhakevich A.G., Zavalko N.A., Lebedev K.A. Methodology to estimate the financial market condition // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2016. Vol. 7. № 7. P. 1749-1753.
- 15. Nikolskaya E.Yu., Pasko O.V., Volkova I.A., Anikina E.N., Lebedeva O.E. Modeling the competitive advantage of companies within the hotel industryin a region // International Journal of Engineering and Technology (UAE). 2018. Vol. 7. № 3.15. P. 293-295.
- 16. Vinogradova E.V., Mukhlynina M.M., Mukhlynin D.N., Solovyeva N.V., Lebedeva O.E. Economic and legal aspects of environmental safety // Journal of Environmental Management and Tourism. 2018. Vol. 9. № 1 (25). P. 144-150.

УДК 330.34:378

А. Е. Яровая

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», Ростов-на-Дону, e-mail: yar.anna-aeya@yandex.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ПОСЛЕ ВЫНУЖДЕННОЙ ИЗОЛЯЦИИ: ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

Ключевые слова: высшее образование, цифровизация, электронное обучение, смешанный формат обучения, пандемия коронавируса, COVID-19.

В статье проводится анализ тенденций развития системы высшего образования с учетом влияния ограничений, введенных в целях предотвращения коронавирусной инфекции с марта-апреля 2020 года. Актуальность исследования обусловлена нестабильностью ситуации и продлением сроков действия ограничений, что вызывает необходимость переоценки прежних перспектив и трендов в системе высшего образования и науки с точки зрения их осуществимости и длительности реализации в новой реальности, постепенно становящейся новой нормальностью. Целью такого исследования ставится актуализация перечня краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных тенденций развития системы высшего образования, анализ степени их корректировки после форсированного преобразования режима работы учебных заведений в условиях ограничений. Выделение тенденций и сроков их действия основывается на мнениях и исследованиях российских и зарубежных экспертов в сфере образования, государственного управления, информационных технологий, бизнеса. Рассматриваются меры и решения, принятые в области образования и науки в начале пандемии, и среднесрочные тенденции, выявленные до пандемии, на предмет их актуальности и степени трансформации новыми явлениями и технологиями. По результатам исследования представлен перечень краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных трендов высшего образования, детализированных комментариями экспертов о перспективах их закрепления. Полученные результаты могут стать ориентиром в определении факторов, источников и направлений развития современного вуза, что представляет научно-исследовательский интерес, предлагая направления анализа и дискуссий, а также релевантно деятельности самих высших учебных заведений, министерств образования при формировании региональной и национальной стратегий развития высшего образования.

A. E. Yarovaya

Southern Federal University, Rostov-on-Don, e-mail: yar.anna-aeya@yandex.ru

DEVELOPMENT PROSPECTS OF HIGHER EDUCATION SYSTEM AFTER FORCED DISTANCING: EXPERT ASSESMENT

Keywords: higher education, digitalization, e-learning, blended learning, coronavirus pandemic, COVID-19.

The article analyzes the development trends of the higher education system with restrictions imposed to prevent the spreading of coronavirus infection on March-April 2020. The instability of the situation justifying the prolongation of restrictions necessitates the re-evaluation of the prospects and trends in higher education and science. With this new reality gradually becoming a new normality the implementation of these trends may change its priority, duration and form. The aim is to update the list of short-term and long-term development trends of the higher education system to analyze their adjustability to the forced transformation of educational institutions' functioning under restrictions. The identified trends are validated through the publications of Russian and foreign experts in the field of education, public administration, information technology, and business. The measures and decisions taken in the field of education and science at the beginning of the pandemic and medium-term trends identified before the pandemic are considered for their relevance and the degree of transformation by new phenomena and technologies. The results of the research present a list of short-term and long-term trends in higher education, supported by expert opinions on the prospects for their realization. These trends provide a reference point in determining the factors, sources and directions of development of a modern university, offering areas of analysis and discussion. It's relevant to the activities of universities, ministries of education in the formation of regional and national higher education development strategies.

Введение

В условиях предотвращения распространения вируса COVID-19 сфера образования, в частности высшего, как область

социальной инфраструктуры претерпела значительные изменения в части режима и инструментов своего функционирования. Высшими учебными заведениями

интенсивно ведется работа по организации дистанционного обучения студентов и работы сотрудников, проводятся вебинары и курсы по применению цифровых инструментов образовательной и научноисследовательской деятельности, открывается онлайн-доступ к информационным и методическим ресурсам, обсуждаются и осваиваются новые формы проведения массовых мероприятий, аттестации, практики студентов, приемной кампании. Следует отметить, что многие из этих изменений не являются новинкой в сфере образования: в течение десятилетия вопросы цифровизации образовательного процесса, реализации принципов непрерывного образования в условиях интеграции сквозных технологий являются темой для дискуссий и основой стратегирования. Однако процесс интеграции цифровых технологий и дистанционного режима в работу вузов сложно считать равномерным как среди разных учебных заведений, так и в рамках их организационной структуры.

В таком контексте условия самоизоляции и требования ограничения физического контакта во избежание распространения вируса, скорее, интенсифицируют трансформационные процессы, уже имевшие место в сфере высшего образования, ставя перед учреждениями конкретную задачу минимизации физического взаимодействия и передвижения сотрудников и обучающихся. В форсированном режиме формируется технологический, нормативный и методический базис функционирования образовательных учреждений, который позволит разрушить психологические барьеры использования новых технологий и выровнять уровень подготовленности к дальнейшим изменениям, вызванным цифровой трансформацией экономики в целом. Ожидается, что этот базис сохранится и после полного снятия ограничений, дополняясь новыми решениями на основе полученного опыта и методических материалов [1]. Следовательно, на данном этапе после года, проведенного в смешанном режиме и с перспективой адаптации усвоенных принципов поведения в условиях пандемии в повседневной и деловой жизни, своевременно провести корректирующий анализ трендов в сфере высшего образования с учетом достигнутых результатов, измененных темпов развития и новых прерогатив.

Цель исследования формирование перечня краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных тенденций развития системы высшего образования, анализ степени их корректировки и перспектив их закрепления по итогам форсированного преобразования режима работы учебных заведений в условиях ограничений, связанных с предотвращением распространения коронавируса.

Материал и методы исследования

Анализ тенденций в сфере высшего образования охватывает перспективы реализации «трех миссий» университета нового поколения согласно действующей концепции: образование, научно-исследовательская деятельность, коммерциализация ноу-хау [2]. Концепция дополняется данными экспертных агентств, мнениями экспертов в области образования, науки, государственного управления, информационных технологий, статистическими данными о состоянии рынка образовательных услуг в условиях «коронакризиса», новостными сводками за период наиболее активного формирования новых решений и стабилизации трендов по адаптации к новым условиям и нивелированию потерь. Горизонты планирования в виду сложности построения долгосрочного прогноза, дополнительно доказанной последними событиями, рационально ограничить краткосрочной (непосредственно после ослабления ограничений и в течение двух лет) и среднесрочной перспективой (5-10 лет). Тенденции, возникшие в среднесрочном периоде могут развиваться и в долгосрочной перспективе. Вузы в рамках реализации своей научно-исследовательской и новаторско-предпринимательской миссии способны сами стать источником новых разработок и трендов, которые определят тенденции в других отраслях экономики «новой нормальности». Среднесрочные и долгосрочные тенденции переплетаются, т.к. темпы их развития предугадать сложно: новая технология может молниеносно развиваться в течение 2-5 лет, но на её полноценное внедрение как естественной части образовательных, научно-исследовательских или бизнес-процессов может потребоваться десятилетие. Коррективы способна внести и перспектива «посткоронавирусного» экономического кризиса, в который ожидается замедление многих процессов развития и сокращение их финансирования.

Результаты исследования и их обсуждение

Обсуждение трендов в системе высшего образования после снятия режима всеобщей изоляции следует предварить выделением из этого перечня тенденций, протекающих во всех отраслях экономики и не уникальных для образовательной сферы. Таким всеобщим базисным трендом является наращение технических возможностей поддержки дистанционного режима работы: увеличение пропускных способностей каналов связи; масштабирование цифровых платформ взаимодействия для обеспечения стабильности при большем количестве подключений с учетом возможности аудиои видео-трансляции; усиление конкуренции на рынке цифровых сервисов, вызванное резко возросшим спросом, что будет проявляться в появлении новых партнеров и решений для поддержки тех или иных операций. Разрастающийся цифровой рынок может потребовать дополнительного регулирования, введения нормативно-правовых актов для обеспечения адекватной юридической поддержки возникающих отношений между участниками цифровой среды, гарантии информационной безопасности. Более масштабным явлением, обуславливающим введение мер по обеспечению гарантий безопасности, доступности и комфортности цифрового взаимодействия, представляется кризис доверия на фоне сбора данных о все расширяющемся круге пользователей цифровых сервисов для формирования «больших данных» цифровой экономики. Такая тенденция вызывает необходимость дополнительной поддержки следующих ключевых элементов доверия в информационном обществе: этика, целостность, открытость, подотчетность и ответственность, компетентность, постоянство и последовательность [3]. Эти тенденции и ценности накладывают отпечаток на сферу высшего образования, обеспечивая её спрос на цифровые сервисы и устанавливая требования к результатам её функционирования в части актуализации проводимых исследований, компетенций выпускников и действующего персонала, качества образовательного контента, тематики и форм проводимых образовательных курсов.

Внедрение передовых технологий в целях вывода высшего образования на глобальный уровень ставится в приоритет государственными программами и стратегиями со-

циально-экономического и инновационного развития. В России важным стимулом цифровизации высшего образования является реализация Национальной технологической инициативы [4] и цифровая трансформация экономики, нуждающаяся в компетентных специалистах области сквозных технологий: Big Data, нейротехнологии, машинное обучение, системы распределённого реестра (блокчейн), квантовые технологии, цифровое проектирование и моделирование, интернет вещей, робототехника, сенсорика, виртуальная и дополненная реальности [5]. Данные технологии являются базисными для рынков НТИ, в том числе они находят применение в сфере научных исследований и высшего образования. Уже сейчас реализуются дистанционные и гибридные образовательные программы, включающие открытые цифровые образовательные платформы, вебинары и онлайн-конференции, виртуальные рабочие места, доступ к библиотекам и техническим мощностям для студентов и преподавателей вне территориальных и академических границ [6].

Внедрение обозначенных технологий преобразует ожидания от высшего образования, возникает перспектива формирования нового поколения специалистов, способных осознанно и эффективно использовать возможности информационных, цифровых и когнитивных технологий. Одновременно информационные технологии позволяют сделать образование индивидуализированным, предметным, подстраивая содержание и процесс обучения под запросы и индивидуальные особенности учащегося и облегчая реализацию новых игровых форм обучения с целью повышения эффективности освоения дисциплин (онлайн-курсы, симуляторы, тренажеры, игровые онлайн-миры). Помимо привычного обучения навыкам и знаниям, новые инструменты позволяют развивать когнитивные навыки и осваивать продуктивные состояния сознания [7].

Необходимо отметить, что процессы, протекающие в сфере высшего образования, не будут полностью переведены в цифровую форму и организованы дистанционно ввиду их разнообразия и значимости личностного контакта, который инициируется не только для обмена информацией между преподавателем и студентами или исследователями между собой, но и для выполнения функций социализации, наглядного обмена опытом, формирования практических навыков, на-

выков публичного выступления и поведения в определенных социальных кругах. В то время как в условиях самоизоляции вырабатываются меры по реализации этих функций в дистанционном формате, в ряде научных областей они могут носить только временный характер [8]. Возникают проблемы с проведением лабораторных и самостоятельных практических работ в естественнонаучных и инженерных областях ввиду отсутствия у студентов и исследователей нужного оборудования и материалов в домашних условиях при ограниченности доступа к оборудованию лабораторий. В рамках гуманитарных специальностей отмечается неполноценность невербальной коммуникации в группе: моментальная эмоциональная реакция, жесты, язык тела не передаются в должной мере видеосвязью, притом, что имеющиеся мощности не всегда позволяют поддерживать стабильность соединения при большой аудитории. Многие из этих замечаний решаются совершенствованием технических возможностей, появлением новых программных решений, развитием технологий виртуальной и дополненной реальности, однако вопросы реализации производственной практики, а также направлений, предусматривающих коллективную физическую активность (например, командный спорт, хореография), эти решения оставляют открытыми.

Дистанционное обучение приводит к росту нагрузки иного рода: увеличение объемов вспомогательных и дополнительных материалов для сопровождения дистанционных лекций и семинаров в стремлении обеспечить максимальное усвоение курса обучающимися; дополнительная физическая и умственная нагрузка, вызванная длительной работой с цифровыми устройствами; рост объемов информации, предлагаемой к обработке и усвоению. Эксперты отмечают, что сочетание онлайн и офлайн (личное присутствие и непосредственное взаимодействие) форм обучения является наиболее оптимальным и удовлетворяющим современным императивам. В то время как интернет-технологии помогают решать задачи поиска, накопления и передачи информации, «у университета появляется другая функция – помочь не утонуть в этом море информации» [9], а задача преподавателя в этом контексте - «не столько трансляция знаний, сколько отработка навыков и передача опыта» [10]. По мере того, как в системе высшего образования появляется больше цифровых форматов, образование становится смешанным [11].

Исходя из вышеизложенных предпосылок развития и трансформации высшего вследствие ограничительных мер, а также по результатам анализа информационных источников, мнений экспертов, научно-исследовательских работ, статистических отчетов был сформирован перечень тенденций в сфере высшего образования на краткосрочную и среднесрочную (долгосрочную) перспективы.

Перечень трендов на краткосрочную перспективу:

- 1. Экстенсивный рост популярности онлайн-курсов (их количества и числа зачисленных), переходящий в интенсивный, стимулируемый новыми запросами и более активной апробацией элементов платформы. Масштабные платформы онлайн-образования с начала введения основных ограничений в марте-апреле 2020 года зафиксировали стремительный рост количества зачислений. Например, статистика Coursera демонстрировала увеличение количества зачислений на онлайн-курсы в 6 раз по сравнению с результатом прошедшего года, при этом количество зачисленных из числа вновь зарегистрировавшихся пользователей платформы возросло в 15 раз [12]. Такие результаты дополнительно стимулировались предоставлением открытого доступа к ранее ограниченным сервисам платформ на период самоизоляции. Такое наращение масштабов онлайн-обучения может вызвать необходимость введения нормативов для регулирования качества и объема онлайн-курсов и дистанционных форм обучения в образовательных программах высших учебных заведений. Сами образовательные программы приближаются к принципам модульности и совместимости, предусматривая возможность сочетания различных тематических модулей, создания индивидуальной образовательной траектории. В этом контексте важно нормативное сопровождение индивидуальной образовательной программы для обеспечения легкости её интеграции в устоявшуюся учебно-методическую систему университета.
- 2. Развитие дистанционного и смешанного образования, в частности развитие технологии Blended classrooms, позволяющей части студентов или преподавателей присутствовать на занятиях физически, а осталь-

ным — работать дистанционно, но взаимодействовать с присутствующими. Доктор педагогических наук, ординарный профессор ВШЭ и член-корреспондент Российской академии образования Виктор Болотов считает, что «под воздействием нынешнего кризиса образовательные учреждения будут продумывать новую синкретическую систему обучения за счет растущих возможностей различных дистанционных курсов и вводить сетевое взаимодействие» [13].

- 3. Формирование единой многоуровневой системы высших учебных заведений, выделяющей базовый, продвинутый и ведущий уровни для поддержки прозрачности взаимодействия и обмена опытом между ними. В рамках данной концепции сильные игроки, прежде всего университеты, активно делятся опытом, мощностями и всеми возможными ресурсами в сфере онлайн-обучения [14], передовые вузы популяризируют новые технологии в регионах, а базовые вузы на местах, имеющие наибольшую привязанность к контексту и условиям их среды, могут заменить значительную часть своих предметов онлайн-курсами, разрабатываемыми ведущими университетами, сосредоточившись на удовлетворении специфического спроса на курсы и исследования.
- 4. Уменьшение потока физического международного академического обмена, расширение возможностей дистанционного зачисления и обучения иностранных студентов. Несмотря на то, что большинство международных студентов, уже запланировавших обучение в иностранном вузе, не отказались от своих планов на время пандемии коронавируса (по результатам опроса, проведенного компанией Quacquarelli Symonds (QS) среди 2000 международных студентов в период начала пандемии, только 2% отказались полностью от планов обучения за рубежом, как правило, опасаясь за свое здоровье ввиду нестабильной эпидемиологической обстановки [15]), темпы роста количества иностранных студентов в мире могут замедлиться как из-за личных опасений, так и ввиду новых визовых ограничений, вводимых многими странами в целях снижения распространение болезни [16]. Вследствие этого многие университеты, реализующие программы международного обмена, делают ставку на реализацию своих международных образовательных программ в дистанционной форме. Это дает шанс учащимся, не имеющим возможности физиче-

ски присутствовать на занятиях, продолжать обучение и не откладывать его на неопределенный срок с риском возникновения затруднений при получении возможности переезда для обучения (угроза заражения, закрытия границ во время нахождения в другой стране, депортации). Можно ожидать, что при принятии решения об обучении в зарубежном вузе студенты также будут отдавать предпочтение дистанционному обучению. При благоприятном сценарии такая организация международного образования может привлечь большее количество студентов, инициатива которых теперь не будет ограничена необходимостью переезда в другую страну.

- 5. Усиление влияния государственных органов как инициаторов ограничительных мер и регуляторов функционирования экономики. Государству придется принимать меры по реабилитации «разрушенного эпидемией рынка», что может усилить его надзорный потенциал. Старший научный сотрудник Института гуманитарных наук Балтийского федерального университета имени Иммануила Канта, кандидат философских наук Андрей Тесля отмечает, что «усиление государства будет сопровождаться и имплементацией новых практик, связанных с ограничением, контролем, дисциплинарностью» [13]. Это подтверждается динамикой взаимодействия государства и учреждений высшего образования в период пандемии. Вузы, большая часть средств которых формируется за счет государственного бюджета, в условиях ограничительных мер по реализации образовательной и научно-исследовательской деятельности оказываются в более стабильном положении, чем вузы, имеющие большую долю внебюджетных доходов [17].
- 6. Повышение стоимости и элитарности офлайн-образования, уменьшение количества образовательных учреждений. Открытый доступ к онлайн-курсам и сравнительно низкий материальный барьер для их прохождения (техническая база, стоимость) придает им свойство массовости, в то время как офлайн-образование становится более специфическим в плане организации взаимодействия, консультаций, проведения практических занятий [18]. Происходит пересмотр ценности офлайн-занятий в сторону уменьшения их количества при повышении их значимости в реализации форм взаимодействия, невоспроизводимых

в виртуальной реальности. Университеты, среди первых внедрившие технологии дистанционного обучения в условиях ограничительных мер, планируют и в дальнейшем сокращать офлайн-часть процесса обучения, насколько это будет возможно и рационально [19]. Таким образом, с увеличением предложения передовых университетов на цифровых платформах, небольшим вузам будет трудно поддерживать конкурентоспособность в условиях широкого доступа к онлайн-курсам и материалам, разработанным отечественными и мировыми учеными, имеющими авторитет в глобальных академических кругах.

7. Рост сегмента дополнительного профессионального образования в области цифровых технологий и выработки цифровых компетенций на рынке образовательных услуг. Умение пользоваться современными средствами коммуникации, организовать коллективную работу в удаленном режиме становится частью «минимального стандарта» квалификационных требований, следовательно большой популярностью пользуются курсы по выработке компетенций цифровой экономики, самоорганизации, организации работы дистанционной команды и т.п. Так, результаты реализации пилотного проекта по предоставлению персональных цифровых сертификатов в 2019 году в 5 регионах Российской Федерации - одного из мероприятий федерального проекта «Кадры для цифровой экономики» национальной программы «Цифровая экономика» – демонстрируют высокий интерес к обучению компетенциям цифровой экономики среди трудового населения страны: 76,5% из числа прошедших обучение работают по найму. Причем 25% из всех обучающихся составляют представители образовательных организаций, что отражает признание необходимости формирования цифровых компетенций у преподавателей вузов, которые в последствие передадут их своим студентам. По мнению Советника губернатора Ростовской области Антона Алексеева вовлеченность работников сферы образования в проектах, подразумевающих выработку компетенций цифровой экономики, явилась одним из факторов быстрого перехода региональных учебных заведений на дистанционный формат работы при введении режима самоизоляции из-за распространения коронавируса [20]. Можно ожидать, что масштабы и количество участников подобных проектов будут нарастать в ближайшей перспективе (в Российской Федерации – как минимум до 2024 года на период реализации Национальной программы «Цифровая экономика»).

- 8. Рост популярности специальностей в сфере информационных и цифровых технологий, отраслях непрерывно работающих организаций. В ответственность вуза вменяется разработка образовательных программ для подготовки высококвалифицированных специалистов, «которых не сократят», в развивающихся областях экономики. «Чтобы студенты стали лидерами на рабочем месте, они должны понимать принципы предпринимательства и то, как они могут синтезировать опыт и инновации» [21].
- 9. Универсализация инструментов дистанционной работы и обучения, реализация принципа «единого окна», стандартизация цифрового документооборота. Большое предложение решений по организации дистанционной работы и, как правило, случайный выбор инструментов на основе преимущественно личных предпочтений вносит определенные неудобства при проведении централизованного учета и сбора статистики с различных платформ. Можно ожидать, что в дальнейшем процедуры выбора инструментов и платформ академического и предпринимательского взаимодействия вузов будут более регламентированными и последовательными для обеспечения единства условий и бесшовной интеграции сервисов и баз данных. Унификации в рамках цифровой платформы вуза могут подлежать не только процессы, обеспечивающие образовательную деятельность, но и внутренний документооборот вуза, в том числе при реализации процедур, раньше требовавших дополнительного согласования и верификации, например, выдача дипломов о высшем образовании. Уже реализуются пилотные проекты по выдаче цифровых дипломов об окончания вуза на блокчейне, учитывающих квалификацию и специализацию студентов, их практику и успеваемость [22]. Такие проекты являются масштабируемыми, а заложенная в них технология может быть распространена на электронный документооборот образовательного учреждения в соответствии с глобальной тенденцией [23]. Ведущие вузы мира, такие как Массачусетский технологический институт, Гарвардский университет и Мюнхенский технический университет уже используют универ-

сальный стандарт для выдачи своих цифровых дипломов, который позволяет студенту собрать в одном месте все образовательные достижения — от государственных дипломов до сертификатов о прохождении курсов и тренингов [22].

- 10. Расширение технических и административно-правовых возможностей проведения аттестационных мероприятий в дистанционном формате; развитие технологий онлайн-прокторинга. Трансформация процедур проведения вступительных и выпускных испытаний возможностями цифровой платформы вуза может быть вызвана не только текущей потребностью приема и выпуска студентов в период действия ограничительных мер, но и необходимостью обеспечения дальнейшей сводимости результатов абитуриентов и выпускников, проходивших аттестационные процедуры дистанционно или традиционно. Этот процесс накладывается на необходимость установления общего регламента аттестационных процедур, гармонизация правил и моделей сертификационных процедур на всех уровнях: от аттестации учащихся до аккредитации образовательных программ. Пересмотр аттестационных мероприятий также может обусловливаться более масштабным процессом смены ценностной основы образовательного стандарта, подразумевающей фокусировку не на технических регламентах, а на основных «рынках образования», понимаемых как типовые ситуации производства и обмена ценностями [24].
- 11. Большая привязанность программы высшего образования к практике, реализация режима обучения без отрыва от работы. Изменений практик с учетом увеличивающейся доли работающих студентов считается главным вызовом в условиях экономического кризиса подчеркивается необходимость пересмотра содержания объема практик в рамках учебных планов (не менее трети учебного времени) и интеграции их с трудовой деятельностью обучающихся [13].
- 12. Формирование инфраструктуры проведения прикладных исследований в дистанционном формате: «интернет вещей», создание «цифровых двойников» значимых инфраструктурных объектов высшего учебного заведения, виртуальных лабораторий для проведения исследований и учебных экспериментов, внедрение симуляторов, формирование Big Data, использование ис-

кусственного интеллекта и машинного обучения при обработке данных. Возможна реализация сервисной модели управления инфраструктурой вуза – совместное использование ресурсов одной лаборатории «как сервисом» несколькими университетами или исследовательскими группами.

13. Формирование и популяризация культуры жизни в цифровой среде, «гигиены» дистанционной работы и непрерывного обучения (регламент, нормативы двигательной активности, самоорганизация) для снятия социальной напряженности в рамках реализации образовательно-просветительской миссии вузов.

Перечень трендов на среднесрочную (долгосрочную) перспективу:

- 1. Интеграция технологий виртуальной и дополненной реальности в академическую среду, создание новых интерфейсов. Формирование виртуальных аудиторий, интегрированных и иммерсивных рабочих пространств (immersive workspaces) для работы сотрудников и обучения студентов. Создание персонализированного учебного места и «аватара» в цифровом пространстве с использованием искусственного интеллекта и новых интерфейсов: «умные» классные комнаты, биометрические гаджеты, системы распознавания голоса, сенсоры, обрабатывающие естественную речь [21].
- 2. Дальнейшая эволюция технологий считывания информации о состоянии человека в дополнение к его цифровому следу, что в контексте образовательной деятельности может использоваться для самоконтроля, при проведении аттестации, мониторинге состояния студентов и сотрудников (фиксация направления взгляда, считывание эмоций).
- 3. Автоматизация и внедрение робототехники в процессы организации и сопровождения образовательной, научно-исследовательской и предпринимательской деятельности вузов.
- 4. Разработка инструментария и платформ организации прохождения производственной практики обучающимися в профильных организациях с применением дистанционных технологий; интеграция в образовательные программы возможности получения студентами опыта ведения цифрового бизнеса и реализации ИТ-проектов в рамках своей специальности.
- 5. Формирование новых специальностей для новых рынков цифровой экономи-

ки (в частности рынки НТИ 2.0). Согласно прогнозам, выстроенным в рамках Федерального проекта «Кадры для цифровой экономики», 30% профессий, востребованных в 2035 году, сегодня еще не существует [25]. Соответственно, системе высшего образования бросается вызов формирования адекватного образовательного контента для качественно новых поколений специалистов и, возможно, предвосхищения новых специальностей предложением новых образовательных программ и онлайн-курсов в зарождающихся направлениях экономической деятельности.

- 6. Становление нового типа высших учебных заведений, специализирующихся на адаптивном обучении. Истоком этой тенденции представляется распространение университетов по типу Liberal arts («свободные искусства»), дающих общее высшее образование без жесткой фокусировки на конкретной профессиональной деятельности. Обеспечивая студенту мощный культурный фундамент, они одновременно предоставляют широкие возможности для входа в конкретную специализацию [13].
- 7. Расширение академического рынка труда: навстречу студентам с широкими возможностями самоопределения в своей образовательной, исследовательской и карьерной траектории и учебным заведениям, предлагающим адаптивные образовательные программы, появляются независимые профессоры со своим индивидуальным образовательным и научно-исследовательским продуктом.
- 8. Интеграция когнитивных технологий, искусственного интеллекта, продвинутых средств аналитики, упрощающих проведение научно-исследовательской деятельности и выводящих её на новый уровень и масштаб, а также ускоряющих процесс обучения за счет развития нейронных сетей (Augmented Intelligence, Transfer Learning). Возможно сокращение сроков освоения конкретного образовательного модуля со смещением фокуса на наращение количества, содержательности и междисциплинарности модулей.
- 9. Возрастание роли внеэкономических (моральных, духовно-нравственных) ограничителей и императивов; усиление локальных сообществ, актуализация проблем социальной экологии, солидарности и справедливости. Новая антропология (человеческая идентичность) развивается под

влиянием разнонаправленных аспектов: важность социальной, культурной и исторической идентификации при развитом исследовательском поведении; использование все более широкого спектра технологических инноваций и потребность в человеческом контакте; сжатие материальных запросов и «упрощение жизни» на фоне интенсификации религиозно-философского поиска [24]. Задача вузов как просветительских и научно-исследовательских центров заключается в изучении нового стиля жизни и тенденций развития общества, анализе изменяющихся состояний сознания и нахождении их продуктивного воплощения, а также идентификации возможных проблем (возникновение новых психических расстройств или зависимостей, вызванных тесной интеграцией цифровых технологий в жизнь индивида [26]) и предложении мер по их профилактике и преодолению.

10. Обучение и исследование Augmented humans («дополненный/усовершенствованный человек»). Перед учебными заведениями ставится непростой вызов образования индивидов, восприятие, интеллект, физическое состояние и здоровье которых совершенствуется носимыми гаджетами или непосредственным вмешательством в тело человека с целью преодоления его ограничений (внедрение чипов, использование техник по преобразованию сознания и мышления, генная инженерия). Подготовка к такой реальности необходима как с точки зрения модификации образовательных методик, пересмотра гигиенических и эргономических норм, так и вопросов биоэтики (воспитание, подготовка к профессиональной деятельности) [27].

Заключение

Если подвести итог приведенному перечню трендов развития высшего образования после снятия режима всеобщей изоляции, то можно заметить, что в краткосрочном периоде в большей степени развивается внедряемое в период ограничений: впоследствии эти технологии совершенствуются и приобретают более крепкий нормативный, организационный и инфраструктурный базис. Среднесрочные перспективы видятся более разнообразными и зачастую абстрактными, ранжируясь от интегрирования систем, сформированных в краткосрочном периоде, на новом уровне технологического развития до футуристических проблем об-

разования не просто нового поколения специалистов, но индивидов нового качества. Такой разброс вызван неопределенностью и потенциальной нестабильностью темпов развития экономики и технологической сферы в среднесрочном периоде. В ближайшей перспективе организации образовательного процесса вузами при любом стечении обстоятельств и степени проявления последствий кризиса, вызванного угрозой распространения коронавирусной инфекции, «экономика будущего — это экономика изучения поведенческих моделей и клиентоцентричного подхода» [10], которые, однако, могут быть полноценно реализованы только при непо-

средственном межличностном взаимодействии. Офлайн-взаимодействие не исчезнет, но система высшего образования претерпит изменения, при которых оно станет одним из инструментов реализации адаптивной образовательной программы. Современное высшее образование трансформируется технологиями, которые до пандемии считались малоприменимыми (биометрия, онлайнпоступление, распознавание лиц) [28], что свидетельствует о переходе к «новой нормальности». В изменяющихся условиях и неопределенности состояния общества вузы способны стать гарантами и путеводителями в новой реальности.

Библиографический список

- 1. Эксперты: онлайн-обучение не заменит очное, но часть предметов можно изучать дистанционно // Новости в России и мире TACC. 28.04.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://tass.ru/obschest-vo/8358557 (дата обращения: 02.08.2021).
- 2. Виссема Й.Г. Университет третьего поколения: Управление университетом в переходный период. М.: Олимп-Бизнес, 2016. 432 с.
- 3. Gartner Top 10 Strategic Technology Trends for 2020 // Gartner. Inc. 21.10.2019. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gartner.com/smarterwithgartner/gartner-top-10-strategic-technology-trends-for-2020/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 4. Национальная технологическая инициатива [Электронный ресурс]. URL: http://www.nti2035.ru/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 5. Сквозные технологии цифровой экономики // Data Science. 25.01.2018. [Электронный ресурс]. URL: http://datascientist.one/skvoznye-texnologii-digital-economy/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 6. Сидоров Г. Цифровой университет: применение цифровых технологий в современных образовательных учреждениях // itWeek. 1.03.2017. [Электронный ресурс]. URL: https://www.itweek.ru/idea/article/detail.php?ID=192831 (дата обращения: 02.08.2021).
 - 7. Атлас новых профессий [Электронный ресурс]. URL: http://atlas100.ru/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 8. Никитин Л. Станет ли образование полностью дистанционным // Begin Group. 8.05.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.begin.ru/novosti-i-stati/stanet-obrazovanie-polnostyu-distanczionnyim/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 9. Проректор ТГУ: Система образования точно будет другой после COVID-19 // Научно-исследовательский Томский государственный университет. [Электронный ресурс]. URL: http://www.tsu.ru/news/prorektor-sistema-obrazovaniya-tochno-budet-drugoy/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 10. Комарова В. Как изменится высшее образование после коронавируса и к чему готовиться будущим студентам // Мел. 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://mel.fm/vyssheye_obrazovaniye/2890453-after_coronavirus (дата обращения: 02.08.2021).
- 11. Агранович М. Минобрнауки: Пандемия изменит систему высшего образования // Интернет-портал «Российской газеты». 21.04.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://rg.ru/2020/04/21/v-minobrnaukinastroeny-nachat-uchebnyj-god-vovremia-i-ochno.html (дата обращения: 02.08.2021).
- 12. Джефф Маджионкальда. Глобальный спрос на онлайн-обучение активнее, чем когда-либо // TEDxKrasnayaPolyanaSalon «Хроники будущего. Мой новый мир: инструкция по применению» (онлайн-конференция, 30 апреля 2020 г.) [Электронный ресурс]. URL: https://www.youtube.com/ watch?v=Nd26hqTSVf0 (дата обращения: 02.08.2021).
- 13. Сысоев Т., Добров Е. Коронавирус: глобальные коррективы неизбежны 15 образов мира после коронавируса // Эксперт. Онлайн-выпуск. 6-12.04.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://expert.ru/expert/2020/15/15-obrazov-mira-posle-koronavirusa/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 14. Трудности на дистанции // Издательский дом «Коммерсантъ». 28.03.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.kommersant.ru/doc/4307297 (дата обращения: 02.08.2021).

- 15. Majority of international students say travel plans are unaffected by COVID-19 // Study International Independent News for International Students. 5.03.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.studyinternational.com/news/prospective-international-students-covid-19/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 16. Никитин Л. Как коронавирус повлияет на развитие международного высшего образования // Begin Group. 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.begin.ru/novosti-i-stati/koronavirus-razvitie-mezhdun-arodnogo-vyisshego-obrazovaniya/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 17. В Минобрнауки назвали опасения о закрытии части вузов после пандемии преждевременными // Новости в России и мире TACC. 16.04.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://tass.ru/obschestvo/8260339 (дата обращения: 02.08.2021).
- 18. Период коронавируса станет определяющим для системы образования эксперт // Информационное агентство REGNUM. 21.02.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://regnum.ru/news/society/2923783. html (дата обращения: 02.08.2021).
- 19. Высшее образование после карантина изменится навсегда // Образование в России, информационно-образовательный портал. 30.03.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://russiaedu.ru/news/vysshee-obrazovanie-posle-karantina-izmenitsia-navsegda (дата обращения: 02.08.2021).
- 20. Регионы подвели итоги пилотного проекта по реализации персональных цифровых сертификатов // Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». 17.04.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://digital.ac.gov.ru/news/4683/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 21. Самоизоляция или американское образование после карантина // Begin Group. 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.begin.ru/novosti-i-stati/samoizolyacziya-ili-amerikanskoe-obrazovanie-posle-karantina/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 22. Пензенский университет первым в РФ выпустил цифровые дипломы на блокчейне // Информационное агентство REGNUM. 21.02.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://regnum.ru/news/innovatio/2865714.html (дата обращения: 02.08.2021).
- 23. В России начинают выдавать дипломы об окончания вуза в блокчейне // TAdviser портал выбора технологий и поставщиков. 2020. [Электронный ресурс]. URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Проект:В_ России начинают выдавать дипломы об окончания вуза в блокчейне (дата обращения: 02.08.2021).
- 24. Бермус А. 13 тезисов про «Инициативу ФГОС 4.0» к 13 мая // АНО «Институт проблем образовательной политики «Эврика»». 11.05.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://eurekanet.ru/tpost/abzc9rvcg3-13-tezisov-pro-initsiativu-fgos-40-k-13 (дата обращения: 02.08.2021).
- 25. Федеральный проект «Кадры для цифровой экономики» [Электронный ресурс]. URL: https://digitalskills.center/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 26. Gartner Top Strategic Predictions for 2020 and Beyond // Gartner, Inc. 22.10.2019. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gartner.com/smarterwithgartner/gartner-top-strategic-predictions-for-2020-and-beyond/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 27. 5 Trends Appear on the Gartner Hype Cycle for Emerging Technologies // Gartner, Inc. 21.11.2019. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gartner.com/smarterwithgartner/5-trends-appear-on-the-gartner-hype-cycle-for-emerging-technologies-2019/ (дата обращения: 02.08.2021).
- 28. Фальков анонсировал появление из-за вируса «другого высшего образования» // РБК. 9.04.2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.rbc.ru/society/09/04/2020/5e8edde79a79470aa3b361f7 (дата обращения: 02.08.2021).