

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
И МЕНЕДЖМЕНТА
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Материалы XIV международной научно-практической конференции

27-28 мая 2022 г.

Рубцовск 2022

ББК 65

Научно-редакционная коллегия:

О.В. Асканова, д-р экон.наук, доцент, зам. директора по научному и инновационному развитию РИИ АлтГТУ (ответственный редактор)

Д.В. Ремизов, канд.экон.наук, и.о. зав. кафедрой «Экономика и управление» (редактор)

И.В. Чугунова, старший преподаватель кафедры «Экономика и управление» (технический секретарь)

П 781 Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы XIV международной научно-практической конференции 27-28 мая 2022 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск: 2022. – 252 с.

ISBN 978-5-6045267-5-0

Сборник включает материалы XIV международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом», проходившей в Рубцовском индустриальном институте (филиале) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (РИИ АлтГТУ) 27-28 мая 2022 г. Статьи сгруппированы по тематическим секциям конференции.

В работе конференции принимали участие представители научно-образовательного сообщества из разных городов России, Республик Казахстан, Беларусь, ДНР и ЛНР.

Сборник представляет интерес для специалистов предприятий и организаций, преподавателей и научных сотрудников, аспирантов, студентов, а также всех интересующихся актуальными проблемами развития экономики и менеджмента.

Стилистика текстов сохранена в авторской редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов.

ББК 65

Рекомендован к изданию научно-методическим советом Рубцовского индустриального института

ISBN 978-5-6045267-5-0

© О.В. Асканова, Д.В. Ремизов, И.В. Чугунова, составление, 2022

© Рубцовский индустриальный институт, 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ		7
Секция 1 Международное экономическое сотрудничество		
<i>Василевская В.Э.</i>	МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ОПЫТ БЕЛАРУСИ И КИТАЯ	10
<i>Возиянова Н.Ю.</i> <i>Деценко А.Ю.</i>	ПРОБЛЕМЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ, УСЛУГ И ЗНАНИЙ	16
Секция 2 Проблемы и перспективы развития экономики на макроуровне		
<i>Заика И.П.</i>	ПРИЧИНЫ СОВРЕМЕННОГО ДИСБАЛАНСА НА РЫНКЕ ТРУДА: ТЕОРЕТИКО- СТАТИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	26
<i>Ласкина М.В.</i> <i>Поливьян Н.А.</i>	СОВРЕМЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА	37
<i>Мезенцева Л.А.</i> <i>Вдовин В.Н.</i>	ПЕРЕХОД ЭКОНОМИКИ В DIGITAL-СРЕДУ И АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЭФФЕКТ ОТ ЦИФРОВИЗАЦИИ	42
<i>Писарева А.С.</i> <i>Курганова О.Б.</i>	ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ЗАРУБЕЖНОМ ОПЫТЕ И В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	46
<i>Саденова А.М.</i>	АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА	54
<i>Сизов М.В.</i>	ОНЛАЙН БИЗНЕС ШКОЛЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ	71
<i>Скороход Н.Н.</i>	СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА	75
Секция 3 Региональная и отраслевая экономика		
<i>Адилова С.Д.</i> <i>Рахимбердинова М.У.</i>	IMPROVING THE MARKETING ACTIVITIES OF BANKS	87
<i>Азарян Е.М.</i> <i>Возиянов Д.Э.</i>	АГРЕССИВНО-НЕГАТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	94
<i>Васильева А.В.</i>	СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ)	102
<i>Галынчик Т.А.</i>	ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	107

<i>Елин А.Е.</i>	ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ	
<i>Шматков Р.Н.</i>	НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	111
<i>Ивановская И.В.</i>	ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ	
<i>Панькова А.И.</i>	АКТИВНОСТИ ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	117
<i>Мезенцева Л.А.</i>	РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ГЕНДЕРНОЙ	
<i>Вдовин В.Н.</i>	ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В СФЕРЕ АГРОБИЗНЕСА	122
<i>Рахимбердинова М.У.</i>	УСКОРЕННОЕ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ	
<i>Кабдулшарипова А.М.</i>	АПК - ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	131
<i>Сарбей С.В.</i>	ОТРАЖЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В	
<i>Казанцева Я.М.</i>	НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В СВЯЗИ С ВЫХОДОМ ФСБУ 25/2018	139
<i>Свистула И.А.</i>	ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПРИГРАНИЧНОМ РЕГИОНЕ	145
<i>Углинская В.В.</i>	СОСТОЯНИЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖКХ	154
<i>Чиркова О.А.</i>	РОЛЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	160
<i>Чугунова И.В.</i>	СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ	164
<i>Шалимов И.В.</i>	ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	
<i>Рудых А.С.</i>	СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ	169

Секция 4 Экономика и менеджмент на предприятии

<i>Волкова А.В.</i>	ИЗМЕНЕНИЯ В ПРАВИЛАХ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	177
<i>Дирша Е.В.</i>	СОВРЕМЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ	184
<i>Кожевников Е.Б.</i>	ЭТАПЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СИСТЕМНОГО НАЛОГОВОГО ЭФФЕКТА, ПОЛУЧЕННОГО В РЕЗУЛЬТАТЕ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАСТНИКОВ ИНТЕГРИРОВАННОЙ БИЗНЕС- СТРУКТУРЫ	188
<i>Ремизов Д.В.</i>	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	195
<i>Куделя Л.В.</i>	ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЕТЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	206
<i>Лукьянцева Л.А.</i>	БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ ПРОФЕССИИ	
<i>Остапова Е.О.</i>	БУХГАЛТЕРА?	210
<i>Мкртчян Л.Л.</i>		
<i>Стадник А.А.</i>		

<i>Прищенко Е.А.</i>	ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ	213
<i>Свистула И.А.</i> <i>Карпенко А.А.</i>	ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАСЛОСЫРОДЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ	219
<i>Синёва М.В.</i> <i>Кузиев П.А.</i>	АСПЕКТЫ УЧЁТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	227
<i>Старовойтова А.М.</i> <i>Хохлякова Т.С.</i>	ИСПОЛЬЗОВАНИЕ 3D-ДОКУМЕНТОВ В ЭЛЕКТРОННОМ ДОКУМЕНТООБОРОТЕ	230
Секция 5 Духовно-нравственные основы экономики		
<i>Асканова О.В.</i>	КОНКУРЕНЦИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВО: ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДВУХ ТИПОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ «ДЕНЕЖНОЕ МЫШЛЕНИЕ» И «ДУХ КАПИТАЛИЗМА» В КОНТЕКСТЕ	238
<i>Красильникова М.Б.</i>	САМОРЕФЛЕКСИИ ЕВРОПЕЙСКОЙ КУЛЬТУРЫ НАЧАЛА XX ВЕКА	246



ПРЕДИСЛОВИЕ

В сборнике вниманию читателей предлагаются материалы XIV международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом, которая проходила 27-28 мая 2022 года на площадке Рубцовского индустриального института (филиала) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (РИИ АлтГТУ).

Конференция впервые состоялась в Рубцовском индустриальном институте в 2009 году, объединив участников из различных регионов России. С 2012 года конференция приобрела статус международной благодаря вниманию к ней иностранных партнёров.

В этом году в число соорганизаторов конференции, помимо Рубцовского индустриального института, вошли:

1. Восточно-Казахстанский технический университет им. Д.Серикбаева – давний, постоянный партнёр РИИ АлтГТУ, являющийся соорганизатором конференции с 2012 года и неоднократно принимавший участие в мероприятии в очном формате.

А также новые партнёры, которые с готовностью откликнулись на предложение о сотрудничестве:

2. УО «Белорусский государственный университет транспорта».

3. ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского».

4. ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный педагогический университет».

Представители всех соорганизаторов конференции приняли участие в работе организованного в рамках конференции круглого стола в онлайн-формате. Кроме того, в режиме видео-связи в конференции участвовали представители Донецкой академии управления и государственной службы при главе ДНР.

Работа конференции строилась по принципу секционных заседаний с выделением 5 тематических секций:

Секция 1. Международное экономическое сотрудничество.

Секция 2. Проблемы и перспективы развития экономики на макроуровне.

Секция 3. Региональная и отраслевая экономика.

Секция 4. Экономика и менеджмент на предприятии.

Секция 5. Духовно-нравственные основы экономики.

Представленные в сборнике материалы выражают разные точки зрения на обозначенные выше проблемы, акцентируя при этом внимание на их авторской интерпретации.

Редакционная коллегия выражает благодарность администрации и коллегам Рубцовского индустриального института в лице и.о. директора, кандидата технических наук, доцента *Шайка Александра Васильевича*, а также *Рахимбердиновой Мадине Умаргалиевне* (доктор PhD, доцент Школы бизнеса и предпринимательства, Восточно-казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева), *Ерофееву Александру Александровичу* (канд.техн.наук, доцент, проректор по научной работе, Белорусский государственный университет транспорта), *Карнаух Виктории Викторовне* (канд.техн.наук, доцент, профессор кафедры холодильной и торговой техники имени Осокина В.В., начальник отдела по международному сотрудничеству, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского), *Скороход Наталье Николаевне* (канд.экон.наук, доцент, зав. кафедрой экономики, Луганский государственный педагогический университет), *Ободец Роману Васильевичу* (д-р экон.наук, доцент, проректор, Донецкая академия управления и государственной службы при главе Донецкой Народной Республики) и всем авторам, приславшим материалы для публикации, и приглашает к дальнейшему сотрудничеству.

Сборник предназначен для специалистов предприятий и организаций, преподавателей и научных сотрудников, аспирантов, студентов, а также всех интересующихся актуальными проблемами развития экономики и менеджмента.

С уважением, редакционная коллегия.

Секция 1

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
СОТРУДНИЧЕСТВО**

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:
ОПЫТ БЕЛАРУСИ И КИТАЯ**

В.Э. Василевская

**INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION: THE EXPERIENCE OF
BELARUS AND CHINA**

V.E. Vasilevskaya

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск
Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Minsk*

Аннотация. В статье рассматриваются особенности становления и развития внешней политики Республики Беларусь. Внимание концентрируется на истории и современном состоянии белорусско-китайских экономических отношений.

Ключевые слова: Беларусь, внешняя политика, Китай, товарооборот, экономика.

Abstract. the article discusses the peculiarities of the formation and development of the foreign policy of the Republic of Belarus. Attention is focused on the history and current state of Belarusian-Chinese economic relations.

Keywords: Belarus, foreign policy, China, trade turnover, economy.

Дихотомия государственной политики объясняется разностью условий жизнедеятельности общества. Если внутренняя политика ориентирована на регулирование общественных отношений в рамках отдельного государства, то внешняя политика стремится создать условия для совместного существования нескольких обществ. Внешняя политика является одновременно основанием и инструментом взаимодействия государств на мировой арене. В связи с чем, в самом общем плане, выделяют два направления её реализации, защита от внешних угроз и продвижение национальных интересов. С точки зрения теоретического осмысления функции внешней политики подразделяются на:

1. *защитную*, позволяет отстаивать права и интересы как государства в целом, так и отдельных его граждан, на мировой арене, посредством предотвращения и разрешения международных конфликтов;

2. *информационно-представительскую*, предполагает умышленное формирование положительного имиджа государства, с целью создания благоприятных условиях для реализации его внешнеполитических интересов;

3. *организаторскую*, осуществляет процесс поиска международных «союзников» и выстраивания с ними взаимовыгодных отношений;

4. *регулирующую*, обеспечивает «баланс» интересов и мобильность государств во внешнеполитической системе [1, с. 52].

Необходимо отметить, что внешняя политика является продолжением внутреннего климата государства, именно поэтому внешнеполитические действия являются следствием внутривнутриполитических процессов. К примеру, один из феноменов мировой практики конца XX столетия – распад СССР, т.е. глобальное внутреннее «перерождение» уже независимых государств. Тогда, в условиях устрашающей неопределенности, на новые независимые государства

«обрушилась» задача поиска «своего» места в системе международных отношений, формирования самостоятельной внешней политики. При этом характерной чертой строительства независимости являлось общее стремление государств завоевать интерес ведущих центров мировой политики: Россия – США – ЕС – Китай.

Внешняя политика Беларуси кардинально изменилась на фоне обретения независимости, внешнеполитическая инфраструктура выстраивалась с нуля. На начальном этапе ведущую роль в принятии и реализации решений в сфере внешней политики играли Верховный Совет, Совет Министров и Министерство иностранных дел Республики Беларусь. Принципы и направления внешней политики были определены Декларацией о государственном суверенитете (1990 г.), которые позднее были включены в фундамент Конституции государства, а именно: согласно ст.18, внешняя политика страны основывается на принципах равенства государств, нерушимости границ, мирного урегулирования споров, путем невмешательства в нормы международного права. В октябре 2005 года был принят Закон «Об утверждении Основных направлений внутренней и внешней политики Республики Беларусь», определяющий основные задачи внешней политики государства, в числе которых значилось формирование внешнеэкономических отношений с сопредельными государствами. Таким образом, внешнеэкономическая деятельность становится ведущим направлением и материальной базой внешней политики. Уже в 1996 году была разработана национальная программа внешнеэкономической деятельности, которая способствовала интеграции Беларуси в мировую экономику.

В начале 90-х гг. внешняя политика независимой Беларуси была ориентирована на «европейский вектор» развития, однако к концу XX столетия, нарастание политических противоречий, активизировало новый вектор внешней политики, преимущественно со странами Азии, Африки и Латинской Америки. Важно отметить, что особый интерес Беларуси концентрировался на китайском ареале.

Дипломатические отношения между Беларусью и Китаем были установлены в январе 1992 года, в этом же году было открыто Посольство Китая в Беларуси. К слову, белорусская правительственная делегация стала первой из стран СНГ, глава которой был приглашен в Пекин, до официального установления сотрудничества. В подписанном в Пекине 20 января 1992 года Соглашении об установлении дипломатических отношений, согласно ст.1, стороны договорились развивать отношения на основе принципов уважения суверенитета и равенства взаимной выгоды. Однако интерес китайской стороны к партнерству с Республикой Беларусь, главным образом в экономической сфере, был зафиксирован гораздо ранее, когда в октябре 1991 года, представители посольства КНР в Москве, первый секретарь Чжу Чжаошунь и второй секретарь Ши Цзе, посетили Беларусь с целью налаживания диалога для дальнейшего сотрудничества со страной, по мнению дипломатов, которая имеет весомый потенциал [2, с. 2].

После официального визита в Китай Председателя Верховного совета Республики Беларусь (январь 1993 г.), было принято окончательное решение об открытии белорусского Посольства в Китае. После чего белорусско-китайские отношения получают стремительное многовекторное развитие. Уже в 1994 году, с целью развития экономических связей создается Белорусско-Китайская комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству. Поначалу структура двусторонней торговли была достаточно узко специализирована, преимущество белорусского экспорта отдавалось машиностроительному сектору, электронной и химической промышленности. В свою очередь, импорт Китая составляли товары текстильной и пищевой промышленности.

Совершенствование законодательной базы и показателей национальной экономики, способствовали стремительному развитию экономических отношений. В июле 2000 года, с целью «поднятия отношений на более высокий уровень в новом веке», страны подписали Совместное Китайско-Белорусское заявление об укреплении сотрудничества в XXI веке. Согласно ст.2 стороны договорились расширять торгово-экономическое сотрудничество на взаимовыгодной основе. В марте 2004 года утверждается Программа активизации сотрудничества с КНР на 2004—2008 гг., которая позволила увеличить товарооборот почти в 2 раза. К концу 2008 года Китай занял 8-е место среди торговых партнеров Беларуси вне СНГ, общий объем товарооборота тогда составил 459,5 млн долларов США, из которых экспорт увеличился на 85,5% (30,5 млн долларов США) [3].

Кризис 2008 года существенно отразился, в том числе на динамике белорусско-китайского товарооборота. На начало 2009 года, экономический рост Беларуси снизился, в первую очередь, ввиду нехватки сырья и скопившейся продукции на складах. Тогда же белорусское правительство принимает решение усилить кредитную и инвестиционную политику, весомое место в которой занимает Китай, заинтересованный в расширении рынка. В данный период осуществляются официальные визиты делегаций стран, к примеру, в октябре 2010 года Китай посетил Президент Республики Беларусь, позже в марте этого года с официальным визитом в Беларусь прибыл Председатель КНР. В ходе встреч, был подписан ряд двусторонних соглашений, преимущественно в кредитно-инвестиционной сфере. О плодотворном результате совместной работы свидетельствует положительная динамика товарооборота, так, в 2010–2011 гг. он увеличился на 72,23%.

Здесь важно отметить, что развитие инвестиционной деятельности Китая по отношению к Беларуси фиксируется задолго до 2008 года. В начале 2000-х гг. китайские инвестиции в белорусскую экономику позволили модернизировать ряд объектов, в числе которых минские ТЭЦ-2 и ТЭЦ-5, белорусский цементный завод, отель «Пекин» и др. В целом, анализ инвестиционной политики между Беларусью и Китаем имеет положительную динамику. В 2010–2013гг. доля китайских инвестиций по отношению к общему объему поступивших иностранных инвестиций в Беларусь составила 1,0%, к 2017 году увеличилась до 3%. По данным Министерства экономики

Республики Беларусь, в 2019 году Китай вошел в десятку стран-лидеров инвестиционной политики страны, доля инвестиций Китая составила 7,7% [4].

Основанием ощутимого подъема в экономической динамике является формирование нормативной базы стратегического партнерства в 2015 году. Тогда в мае 2015 года Минск с официальным визитом посетил Председатель КНР, в ходе встречи было подписано около полусотни соглашений и меморандумов, по предположительным данным портфель договоренности составил 18 млрд. долларов США [5, с. 274]. К примеру, в мае этого года был подписан Договор о дружбе и сотрудничестве, на основании которого в «публичный обиход» вошло уже традиционное «всестороннее стратегическое партнерство». Позднее, в августе, вступила в силу Директива №5 Президента Республики Беларусь о развитии отношений с Китаем, которая свидетельствовала о высокой степени заинтересованности белорусской стороны. В ст.3 настоящей Директивы указано целевое направление сотрудничества – торговая, инвестиционная, финансовая и инновационная сферы. Директивой также устанавливались сроки внедрения системы продвижения белорусских товаров на электронные площадки китайского рынка, формирования комплексного плана экспортных поставок, а также снижения тарифных барьеров в торговой деятельности стран.

Особое внимание в данной Директиве концентрировалось на совершенствовании проекта «Индустриального парка «Великий камень», как образцового проекта масштабного китайско-белорусского сотрудничества. Так, согласно ст.6,5, поручалось обеспечить наилучший правовой режим для резидентов Парка, создать на его территории логистический центр. К слову сегодня, Парк «Великий камень» позиционируется как международная инвестиционная площадка, в которой задействовано 15 стран. Правовой режим Парка обеспечивает особые льготы для его резидентов. Например, в течение первых десяти лет деятельности, резиденты парка освобождаются от уплаты налога на прибыль. А далее специальный режим налогообложения фиксирует уплату лишь 50% от общеустановленной ставки. Налог на недвижимость и землю резиденты парка также имеют права не оплачивать до 2062 года. К слову взносы в ФСЗН также скорректированы в соответствии со средней заработной платой в стране, что в три раза меньше относительно расчёта по реальному доходу [6, с. 223]. В 2021 году выручка от реализации продукции парка составила 372,3 млн. руб., что вдвое больше (49, 29%), относительно показателей за 2020 год [7].

Помимо показателей деятельности Индустриального парка, необходимо также отметить, результат двустороннего экономического сотрудничества по итогам 2015 года. Товарооборот Беларуси и Китая на 2015 год составил 3,1 млрд долларов США, при этом импорт существенно превалирует над экспортом. В 2015 году Китай импортировал в Беларусь свыше 2400 млн долларов США, при этом экспорт Беларуси на данный период составил 781 млн долларов США. Уже к 2015 году Китай поднялся на второе место в таблице основных стран-импортеров Беларуси (охват 7,8%), еще в 2010 году он занимал

четвертое место (охват 4,8%) [8, с. 65]. Таким образом, с момента установления дипломатических отношений, товарооборот Беларуси и Китая за период с 1992 г. по 2015 г. увеличился в 91 раз (т.е. с 33,9 млн долларов США до 3,1 млрд долларов США).

Обращаясь к структуре экспортируемых белорусских товаров в Китай, необходимо отметить, что большую долю занимают товары химической промышленности, а также удобрения, машиностроительный комплекс и лесоматериалы. Что касается импорта, из Китайского рынка в Беларусь по итогам 2015 года поступали преимущественно продукты легкой промышленности, а также химические компоненты, оборудование и машинная аппаратура. Сегодня основными товарами белорусского экспорта для Китая являются удобрения (53%), мясная (9%), молочная (8%) и древесная (7%) продукция. В свою очередь Китай импортирует в Беларусь более 38% электрического и машинного оборудования, 8% текстильной продукции и 6% средств наземного транспорта [9, с. 8]. Что касается динамики импорта с 2015 года по настоящее время, необходимо отметить существенный скачок. Так, по данным Национального статистического комитета в 2020 году импорт Китая в процентах к общему объему товарооборота Беларуси составил 11,3%, фиксируется рост с 2015 года на 3,5%. При этом импорт китайских товаров в 2020 году достиг 3708,9 млн долларов США.

Одним из последних законопроектов по развитию отношений с Китаем является утвержденная в декабре минувшего года Директива №9 Президента Республики Беларусь «О развитии двусторонних отношений Беларуси и Китая», согласно которой приоритетными задачами по развитию стратегических отношений на 2021–2025 гг. являются: укрепление сотрудничества в политической, торгово-экономической, военно-технической и гуманитарной областях. В рамках Директивы, органам государственной власти поручено выполнить более полусотни практических мер, способствующих выведению двусторонних отношений Беларуси и Китая на новый, качественный уровень. Так, например, согласно п.1 настоящей Директивы, правительству поручено оказывать содействие:

- в наращивании объемов и диверсификации экспорта товаров;
- в упрощении и ускорении процесса интеграции белорусской продукции на китайский рынок;
- в создании специальных свободных зон торговли услугами между Беларусью и Китаем;
- в создании совместных китайско-белорусских предприятий;
- в расширении кредитно-финансового сотрудничества и др.

Сегодня Китай является одним из самых влиятельных акторов на мировой арене, доля охвата мирового рынка которого составляет 17,8%, а показатели ВВП по паритету покупательской способности с 2014 года являются лидирующими. Китай занимает первое место в мировой конкурентной гонке по объему экспорта, за 2021 год он увеличился на 30%. Такие грандиозные показатели не могут не привлечь внимание развивающихся экономик, всецело

стремящихся к ускоренному развитию. Беларусь не является исключением, в настоящем 2022 году, исполнилось 30 лет с момента подписания дипломатических отношений с Китаем. За данный период проделана масштабная работа по развитию и укреплению белорусско-китайских отношений в различных отраслях деятельности. В одном из последних заявлений, Министр иностранных дел Республики Беларусь, В.В. Макей отметил, что *«Китай – стратегический партнер Беларуси, и в настоящий момент идет активная работа по сбалансированию экономических отношений»* [10].

Список использованной литературы:

1. Международные политические отношения и геополитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rep.bntu.by/Mezhdunarodnye_otnosheniya. – Дата доступа: 14.05.2022г.

2. Мацель, В.М. Некоторые аспекты формирования отношений Республики Беларусь с ведущими государствами Азии / В.М. Мацель // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага універсітэта. – 2004. – № 5. – С. 10–15.

3. Беларусь и КНР: торгово-экономическое сотрудничество в контексте реализации стратегии «Экономический пояс Шелкового пути» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://evolutio.info/ru/journal-menu/2017-1-2/2017-1-2-yaoujiahui>. – Дата доступа: 14.05.2022г.

4. Результаты инвестиционной политики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://economy.gov.by/ru/pezzultat-ru/>. – Дата доступа: 14.05.2022г.

5. Мокрецкий, А.Ч. Китайский проект «Экономический пояс Шелкового пути» / А.Ч. Мокрецкий // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. – 2015. – №20. – С. 273–281.

6. Юрова, Н.В. Белорусско-китайский индустриальный парк «Великий камень» как форма развития инновационного потенциала Республики Беларусь / Н.В. Юрова // Беларусь в современном мире. – 2017. – №1. – С. 222–224.

7. Основные показатели деятельности резидентов Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-rezidentov-kitaysko-belorusskogo-industrialnogo-parka/>. – Дата доступа: 14.05.2022г.

8. Внешняя торговля Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/statisticheskie-izdaniya/index_6366/. – Дата доступа: 14.05.2022г.

9. Царик, Ю. Беларусь – Китай : достижения, проблемы и перспективы стратегического партнерства / Ю. Царик, Н. Савков, А. Савицкий. – Киев : Фонд им.Фридриха Эмберта, 2020. – 24 с.

10. Китай – стратегический партнер Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minsknews.by/v-makej-kitaj-strategicheskij-partner-belarusi/>. – Дата доступа: 14.05.2022г.

УДК 378:338.46

**ПРОБЛЕМЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ, УСЛУГ И ЗНАНИЙ**

Н.Ю. Возиянова

А.Ю. Дещенко

**PROBLEMS AND STRATEGIC PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT
OF THE ECONOMY BASED ON DIGITALIZATION, SERVICES AND
KNOWLEDGE**

*ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского»*

*GO HPE «Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail
Tugan-Baranovsky»*

Аннотация: В статье исследован спектр проблем, связанный с перестройкой и развитие экономики в связи с широким распространением цифровизации; внедрением инновационных технологий Интернета всего; особенностями маркетингового управления поведением человека; развитием экономики услуг и экономики знаний. Определены стратегические перспективы развития экономики на основе цифровизации, услуг и знаний, реализация которых направлена на формирование новой экономической модели государства.

Ключевые слова: экономика, развитие, цифровизация, услуги, знания

Abstract: The article investigated the range of problems associated with restructuring and economic development in connection with the widespread use of digitalization; the introduction of innovative Internet technologies in everything; peculiarities of marketing management of human behavior; development of the service economy and knowledge economy. Strategic prospects for the development of the economy based on digitalization, services and knowledge have been identified, the implementation of which is aimed at forming a new economic model of the state.

Keywords: economics, development, digitalization, services, knowledge

Экономка знаний используется как синоним инновационной экономики и в словарном определении – «...экономика, где основными факторами развития являются знания и человеческий капитал, а процесс развития такой экономики заключен в повышении качества человеческого капитала, в повышении качества жизни, в производстве знаний высоких технологий, инноваций и высококачественных услуг» [1]. Характерными ее чертами является формирование и развитие информационного общества с использованием ИКТ, Интернета, повсеместной цифровизации, требующей цифровой трансформации как самого общества, так субъектов хозяйствования, управления и потребителей. А это затрагивает не только стратегические задачи развития экономики на разных ее уровнях, но и формирование новой парадигмы развития, основанной на парадигме ноономики, формирование стратегий и институтов, обеспечивающих экономическую безопасность развития страны в целом и предпринимательских структур.

О том, что мир после пандемии COVID-19 уже никогда не будет таким, каким он был прежде постоянно говорится на различного уровня конференциях, форумах и в СМИ.

Этой действительно верный тезис, апробированный в условиях пандемии и использования психотехнологий не просто на отдельном человеке или небольшой группе людей, а в рамках целых групп стран и частей континентов.

Проблемами развития экономики являются:

- отсутствие пока целостного видения того, какой должна быть новая модель развития экономики;
- стремительное развитие технологии при отсутствии пока отлаженных механизмов коммерциализации инноваций.
- недостаточное понимание человеческой составляющей в условиях будущего, закладываемого в настоящем.

Сегодня в мировой практике наблюдается стремительное внедрение инновационных технологий Интернета вещей в сфере управления такими интеллектуальными секторами и отраслями как «умный дом», «умная энергия», «умный транспорт», «умный город», «умное производство», «умная медицина», «умное сельское хозяйство», «синяя экономика». Уникальный научный потенциал технологий Интернета вещей способствует устойчивому развитию конкретных секторов и отраслей, а также «умной планеты» в целом. Технологии Интернета вещей формируют новую эру в повсеместной связи, в которой «вещи» виртуализируются и интегрируются в сети связи для цифровой обработки, в результате чего создаются новые экосистемы и новое оборудование (подключенные устройства), новое программное обеспечение и услуги.

Важно отметить, что Интернет вещей имеет потенциал для значительного улучшения личной жизни человека и повышения эффективности промышленного производства. С развитием технологий Интернета вещей все большее количество предметов будет подключаться к глобальной сети, тем самым создавая новые возможности в сфере безопасности, аналитики и управления, способствуя повышению качества жизни населения. Ожидается, что в будущем «вещи» могут стать активными участниками рынка, информационных и социальных процессов, где они будут взаимодействовать и общаться между собой путем обмена данными об окружающей среде, реагируя и управляя процессами, происходящими в окружающем мире, при этом исключая вмешательство человека.

Как сложно не выстраивать спектр проблем все они касаются нескольких главных экономических вопросов инвестирования (чего, куда, во что) и эффективности (отдачи на вложенные инвестиции).

В индустриальном мире, индустриальном обществе, основой были деньги и товарно-денежные отношения, а после 1946 г. – международной денежной единицей стал доллар, позже и евро, которые перераспределялись в глобализованном мире и «осваивались» чиновниками разных уровней и вниз по цепочке пирамиды власти и бизнеса. Причем, вся политика, диктуемая США и реализуемая коллективным Западом, основывалась на выращивании «человека потребителя», который не должен был думать; ограниченной функциональности человека-потребителя его знаний должно было хватать на

выполнение некой функции на том или ином рабочем месте; масштабировании бизнеса – собственник бизнеса имеет бизнес-точки, приносящие ему доход в разных странах, что обеспечивало снижение издержек производства за счет клонирования позитивного результата используемой бизнес-модели, а также за счет приближения производства к потребителю и т.п. Однако, необходимо было предусмотреть механизмы, позволяющие не только влиять, но и управлять человеком и целыми массами людей. Примером тому в бизнес среде – проведение рекламных компаний, например, проведение ритейлерами распродаж «Черная пятница», которая обычно проходит в последнюю пятницу ноября каждого года; проведение «Цветных революций», различных флеш-мобов и др.

Следовательно, в условиях глобализации особая значимость придается технологиям, управлению, особенно, технологиям управления массами.

Таким образом, «человека» необходимо изучать: его поведение, мотивы, способы воздействия на него. В этой связи сначала реклама, а затем и мировые СМИ стали использоваться в качестве таких инструментов влияния, а тем более это стало распространенным в связи с доступностью Интернета, распространением интернет-, цифровых- и информационно-коммуникационных технологий. Если реклама представляет собой информирование о чем-либо, то пропаганда, как подчеркивал А. Вассерман, представляет собой лишь «...то, что человеку следует знать».

По мнению Аврама Ноама Хомского, профессора лингвистики Массачусетского технологического института, известного американского политического публициста, философа и теоретика отмечается, что «...большинство людей даже не подозревают, что их мысли, взгляды и стремления – это результат качественно продуманной пропаганды» [2].

Подмена понятий приводит к изменению смысла, корректирует действия.

С учетом возрастных особенностей людей, т.н. поколенческого аспекта, у одних (более старшего поколения) возникает дезориентация и страх, а у других (младшего поколения и детей) возникают «ложные» ценности, либо вообще их отсутствие. Человеком, находящимся в стрессовой ситуации всегда легко управлять, а на уровне низменных чувств и инстинктов – тем более.

Экономика действий или адаптационная скорость – вот, на чем следует сконцентрироваться отечественной практике, практике коммерциализации. А. Чулок отмечает, что это для «...России большой вызов, потому что если про экономику знаний мы можем говорить, что у нас есть отдельное конкурентное преимущество, то в экономике действия, где надо быстро адаптироваться, системно подходить к решению проблем, мне кажется, у нас еще много заделов (как дипломатично говорят, возможностей для совершенства), потому что решить проблему под ключ — это не совсем наша черта» [3].

В исследованиях Е.А. Сысоевой отмечается, что «...Россия пока отстает от стран-лидеров по уровню продвижения технологий Интернета вещей. Глобализация мировой экономики ставит перед Россией задачу скорейшего внедрения инновационных технологий Интернета вещей, которые позволят

сделать повседневную жизнь безопасной и удобной, будут способствовать все большому удовлетворению потребностей человека и общества в целом» [4].

В настоящее время Российская Федерация занимает 41-е место по готовности к цифровой экономике, отставая, в том числе, от таких стран-лидеров, как Сингапур, Финляндия, Швеция, Норвегия, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Швейцария, Великобритания, Люксембург и Япония. С точки зрения экономических и инновационных результатов использования цифровых технологий, Россия занимает 38-е место [5].

Анализ общего уровня цифровизации, проведенный консалтинговой компанией McKinsey, свидетельствует о том, что России в 2016 году удалось достичь определенных успехов на пути развития цифровой экономики.

Возможно, это и хорошо, т.к. подобные «блага» лишь усиливают зависимость страны от сегодняшних «не партнеров». Потеря управляемости какого-либо «спутника» не позволит ввести Россию в коллапс в отличие от других более «успешных» в цифровизации стран и их предприятий, с т.з. консалтинговой компании McKinsey или другой «уважаемой» консалтинговой компании.

В настоящее время страна входит в число лидеров группы «активных последователей» за счет инвестиций в расширение инфраструктуры информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и внедрения цифровых технологий в государственных структурах, но значительно отстает от стран-лидеров, особенно по уровню цифровизации компаний

Развитие собственной науки и использование (коммерциализация) отечественных разработок и технологий позволяет сделать качественные изменения и не быть в чужих рейтингах на правах «догоняющих».

Действительно, очень удобное использовать для быстроты расчетов программы, но написанные под предприятие, а не принимать решения, которые заранее будут известны контрагенту.

Одной из важнейших составляющих экономической безопасности для любого субъекта хозяйствования, как и для страны в целом, является человеческий капитал. Именно человек с его возможностями и способностями организует работу, осуществляет ее, принимает решения и одновременно является потребителем производимых продуктов (товаров/работ/услуг). Человек характеризуется (по Сайману) как ограниченно рациональный субъект и это доказано в ряде исследований отечественных и зарубежных ученых в рамках исследований поведенческой, институциональной экономики. В этой связи весьма важным является формирование полноценных институтов (норм и правил, механизмов их реализации, наличия гарантов и ответственности) развития, выкристаллизованных через систему метальных моделей и фреймированных действий, соответствующих среде функционирования

Основой получения и поддержания знаний, а также источником их возникновения и экспертизы должна стать связка «наука-практика». В этой связи важным является создание эффективной институционализированной и фреймированной инфраструктуры развития: МОН ДНР, ГКНТ, объединения

предпринимательских структур (союзы, ассоциации и др.), инновационные программы государства и частных стейкхолдеров, венчурные и иные фонды, предпринимательские структуры, предоставляющие услуги, в т.ч. с высоким удельным весом знаниевой компоненты, бизнес- и иные инкубаторы и др. И вузы в этой системе должны играть значимую роль.

Одной из ключевых проблем для всех без исключения вузов (отечественных и зарубежных) является обеспечение высокого качества образования. Качество, как категория, достаточно емкое понятие, включающее в себя как процесс (обеспечение подготовки высококвалифицированных, востребованных на практике кадров на основе адекватных времени актуальных образовательных программ, наличия материально-технической базы, современных ресурсов, применения методов обучения и образовательных методик, наличия высококвалифицированного профессорско-преподавательского состава, достаточной финансовой составляющей, а также степенью профессионализации управления процессами в вузе и др.), так и результат – востребованность, профпригодность, карьерную компоненту, материальную и моральную удовлетворенность и др. показатели качества выпускников. В то же время, любой вуз – это, прежде всего, его люди – профессорско-преподавательский состав с их знаниями, умениями и навыками. В исследованиях Т.В. Третьяковой, В.П. Игнатъева, Е.А. Барахсановой, Л.Ф. Варламовой отмечено, что «...педагогическую компетентность преподавателя помимо совокупности знаний и умений составляет также наличие научно-исследовательских способностей, необходимых ему для выполнения функций обучения и воспитания студентов ... причем научная деятельность неразрывно связана с образовательной деятельностью преподавателя» [6].

Согласно законодательству научная/научно-исследовательская деятельность представляет собой системную и систематически проводимую работу, направленную на получение и реализацию (использование) новых знаний. Основными показателями, характеризующими результативность научной деятельности вуза являются: количество монографий, учебных материалов (учебников, пособий), публикаций (в рецензируемых и индексируемых научных изданиях: ВАК, Scopus, Web of Science, РИНЦ и др.), выполнение госбюджетных и хоздоговорных тем, полученных патентов. При этом особую значимость имеет научная деятельность, осуществляемая студентами и молодыми учеными, являющихся реципиентами и трансляторами достижений научных школ, а также осуществляемая вузом международная деятельность, как работа механизма распространения научных идей и достижений ученых университета. Следовательно, качество образования, предоставляемое вузом непосредственно коррелирует с имеющимся научным потенциалом, реализуемым в том числе через докторантуру и аспирантуру, о чем свидетельствуют показатели их эффективности и результативности. В РФ докторантура и аспирантура (согласно законодательству) относится к уровням образования в отличие от ДНР, где они отнесены (согласно действующему законодательству Республики) к дополнительному образованию. При этом,

следует отметить, что диссертации защищают, как научно-педагогические работники, так и практические работники, что соответствует практике, сложившейся в мире, в которой наличие ученой степени становится показателем высокой квалификации специалиста. В исследованиях А. Новикова приводится динамика, характеризующая соотношение уровня заработной платы и образования в США. Например, в 80-х гг. прошлого столетия заработанная плата специалистов с высшим образованием в США была выше на 13%; у лиц с незаконченным высшим образованием – на 8%, со средним – на 13% относительно тех, кто не окончил среднюю школу. В 90-х гг. в США наблюдалась остановка в росте оплаты выпускников вузов, но наблюдается ускоренный рост зарплаты лиц, имеющих ученую степень: бакалавра – на 30%, доктора – вдвое [7, с. 19]. А. Новиков проводит параллель с состоянием в современной России, отмечая, что в престижных фирмах наблюдается тенденция более охотного приема на работу кандидата или доктора наук, «...чем просто специалиста с высшим образованием» [8, с. 19]. Как показала практика ДНР, пока такого вектора не наблюдается, но, можно предположить, это временное явление, связанное с переходным периодом экономики страны. Важнейшей тенденцией в мире становится сближение науки и практики.

Отметим, что научная компонента является определяющей для университетов в различных рейтингах (как зарубежных, так и российских), а это влияет на выбор абитуриентом вуза, в котором он будет овладевать знаниями и профессией. ДОННУЭТ в глобальном рейтинге Webometrics с 2012 по 2014 гг. (пока вуз индексировался в рейтинге) передвинулся со 168 позиции на 40, что для вуза экономической направленности весьма значительно, а планировалось занять и удерживать 20 строчку по стране этого престижного рейтинга.

Научные традиции ДОННУЭТ выкристаллизовывались на протяжении его столетней истории и реализованы в научных школах. В.В. Шапка, Ф.А. Бобров исследовали научные школы, как социальный институт в России и выявили сущностную проблему. Особенно это касается вузов, где как отмечают авторы «...если судить по их официальным сайтам в Интернет-сети, под термином «научная школа» чаще подразумевается «научное направление» и только в редких случаях научные школы представлены, как научные коллективы с их историей становления, развития и современного состояния» [9, с. 2]. Признаки научной школы: наличие программы, разработанной лидером; непосредственное общение коллектива школы; наличие методического инструментария исследований; наличие внутренних стандартов оценки деятельности [10, с. 107]. Основные характеристики научных школ – «...наличие нескольких поколений в связках учитель – ученик, объединяемых общим, ярко выраженным лидером, авторитет которого признан научным сообществом; общность научных интересов, определяемых продуктивной программой исследований; в общем единый оригинальный исследовательский подход, отличающийся от других, принятых в данной области; постоянный рост квалификации участников школы и воспитание в процессе проведения

исследований самостоятельно и критически мыслящих ученых; постоянное поддержание и расширение интереса (публикациями, семинарами, конференциями) к теоретико-методологическим проблемам данного направления науки» [11]. А главное, как отмечал С.И. Гессен: «...метод научного мышления передается путем устного предания, носителем которого является не мертвое слово, а всегда живой человек. На этом именно зиждется незаменимое значение учителя и школы. Никакие книги никогда не могут дать того, что может дать хорошая школа» [7, с. 35]. Следовательно, ревизия и сохранение научных школ ДОННУЭТ – инструмент воспитания исследовательского стиля, выработки определенного подхода к решению задач и проблем, передаваемого из поколения в поколение.

Практико-ориентированность – тип обучения, направленного не столько на «передачу-усвоение» знаний субъектом обучения, сколько на их «добывание», развитие умений выполнять стандартные текущие задачи («...готовность студента к определенным действиям и операциям на основе имеющихся знаний, умений и навыков...» [12] – обучившийся как «хороший исполнитель») и способности к решению нестандартных практических задач, что гораздо более важно для развития с инновационным вектором.

Коррупционная составляющая и патронаж ряда руководителей предприятий (как это есть пока еще в настоящем) уйдут в прошлое, как элементы системы капитализма, которые выполнили свою задачу по стабилизации отсталых систем, в условиях ограниченной информации и высоких транзакционных издержках (имеется ввиду издержки на сбор и обработку и формации, ее перепроверку и контроль и др.), сохранение которых было хоть и необходимо, но так и не вышло на уровень эффективности. С развитием Интернет, распространением цифровизации и цифровых технологий такие издержки будут оптимизированы и, следовательно, появятся условия для реальной конкуренции и состязательности на всех уровнях, включая бизнес (крупные предприятия) и предпринимательство (микро-, малое, среднее). Кроме того, в мировой экономике, а это не может не затрагивать всех и касаться экономической безопасности, как целых стран, так и отдельно взятых предпринимательских структур, как показывает опыт, приходит время смены капиталистической парадигмы развития на ноономическую, описанную С. Бодруновым [13]. В исследовании С. Глазьев также отмечал, что «...ограничения в социально-экономическом развитии связаны, прежде всего, с субъективными факторами управления: коррупцией, некомпетентностью, кумовством, жадностью и жадной властью – несовместимыми с принципами нономики и институтами нового мирохозяйственного уклада» [14]. Действительно, возникает потребность в знаниях для практического их использования, что и обеспечит развитие на разных уровнях экономики.

Стратегическими перспективами развития экономики являются:

- развитие науки, подготовка действительно высококвалифицированных кадров на основе всего лучшего, что есть в научных отечественных школах;

- пропаганда отечественных знаний и коммерциализация инноваций в связке «человек-инновация», инновации должны способствовать развитию человека, а не его деградации и уничтожения как вируса в будущем;
- разработка новых технологий собственной генерации и обеспечение поддерживающей ее инфраструктуры;
- формирование новых потребительских паттернов и продвижение продуктов с новыми свойствами, т.к. новые технологии способны сильно поменять социум.

Список использованной литературы:

1. Экономика знаний: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Ноам Хомский: 10 способов управления массами / 4Brain [сайт] 13.09.2019: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://4brain.ru/blog/mass-manipulation-chomsky/>
3. Чулок А. Базовые предпосылки экономики будущего / А. Чулок / ПостНаука [сайт] 30.11.2017: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://postnauka.ru/video/82498>
4. Сысоева Е.А. Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике / Е.А. Сысоева / Проблемы современной экономики, N 3 (67), 2018 : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=6399>
5. Цифровая экономика Российской Федерации: Программа, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. N 1632-р. : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/71734878/>
6. Третьякова, Т.В. Качество образования как гарантия эффективности вуза / Т.В. Третьякова, В.П. Игнатъев, Е.А. Барахсанова, Л.Ф. Варламова // Современные проблемы науки и образования. – 2017. – № 2. Текст : электронный. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=26227>.
7. Гессен, С.И. Основы педагогики. Введение в прикладную философию / С.И. Гессен; отв. ред. и сост. П.В. Алексеев. - М.: Школа-Пресс, 1995. – 448 с.
8. Новиков, А. Наука и практика сегодня / А. Новиков // Высшее образование в России. – 2006. - № 6. - С. 16-21.
9. Шапка, В.В. Научная школа, как социальный институт в РФ / В.В. Шапка, Ф.А. Бобров // Наука. Мысль: электронный периодический журнал. – 2015. - № 5. - С. 1-13. Текст: электронный. URL: <https://cyberleninka.ru/article/> (дата обращения: 21.04.2021)
10. Логинова, Н.А. Феномен ученичества: приобщение к научной школе / А.Н. Логинова // Психологический журнал. - 2000. - №5. - Т. 21. - С. 106–111.
11. Криворученко, В.К. Научные школы МосГУ / В.К. Криворученко. – Текст: электронный. – Официальный сайт. – Москва. - МосГУ. URL: <https://www.mosgu.ru/nauchnaya/school/>
12. Полисадов С.С. Практико-ориентированное обучение в вузе / С.С. Полисадов: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/pdf/53088398.pdf>

13. Бодрунов С. Ноономика : монография / Бодрунов С. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.

14. Глазьев С. Ноономика как стержень формирования нового технологического и мирохозяйственного укладов / С. Глазьев // По пути к возрождению. – С. 15-32.

Секция 2

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА МАКРОУРОВНЕ

УДК 331.52:005.51(470+571)-048.72

**ПРИЧИНЫ СОВРЕМЕННОГО ДИСБАЛАНСА НА РЫНКЕ ТРУДА:
ТЕОРЕТИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

И.П. Заика

**CAUSES OF MODERN IMBALANCE IN THE LABOR MARKET:
THEORETICAL AND STATISTICAL ASPECT**

I.P. Zaika

*ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный педагогический университет»
SEI HE LPR "Lugansk State Pedagogical University"*

Аннотация: Статья посвящена изучению причин современного дисбаланса на рынке труда на примере рынка труда Российской Федерации. Рабочая сила – это специфический товар, поэтому особенности функционирования рынка труда на различных этапах развития экономической системы были объектом исследования ведущих направлений развития экономической науки. На основе их анализа и с использованием статистического материала автором изучены разные подходы к классификации причин современной несбалансированности российского рынка труда, особенно под воздействием санкций, пандемии и других глобальных угроз и сделаны выводы о необходимости учёта их влияния на современный рынок труда при прогнозных расчётах.

Ключевые слова: рабочая сила, рынок труда, причины дисбаланса на рынке труда, современные глобальные угрозы, санкции, пандемия.

Abstract. The article is devoted to the study of the causes of the current imbalance in the labor market on the example of the labor market of the Russian Federation. Labor is a specific commodity, therefore, the peculiarities of the functioning of the labor market at various stages of the development of the economic system have been the object of research of the leading directions of the development of economic science. Based on their analysis and using statistical material, the author studied different approaches to classifying the causes of the current imbalance of the Russian labor market, especially under the influence of sanctions, pandemics and other global threats, and drew conclusions about the need to take into account their impact on the modern labor market in predictive calculations.

Keywords: labor force, labor market, causes of labor market imbalance, modern global threats, sanctions, pandemic.

Проблема дисбаланса на рынке труда является стержневой социально-экономической проблемой современности и напрямую касается ближайшего будущего России. Формирование рынка труда в Российской Федерации обусловлено как сложившейся экономической ситуацией в стране (падение уровня жизни населения и расслоение общества), так и внешним воздействием (глобализационные процессы, геополитическая напряженность и санкционное давление) [1]. Условия современных глобальных угроз ставят рынок труда перед необходимостью трансформации. Неравенство и широко распространенный дефицит достойного труда ведут не только к экономической неэффективности, но также и к снижению социальной сплоченности внутри стран. Вместе с тем, основные цели стратегического развития отечественного рынка труда, а именно: полная занятость и рост уровня жизни сохраняют свою значимость для всех субъектов трудовых отношений [2].

Цель данного исследования состоит в систематизации причин дисбаланса на рынке труда, особенно в условиях современных глобальных угроз и статистическом анализе их воздействия на примере российского рынка труда.

Необходимость оценки состояния рынка труда и определение возможностей его регулирования в условиях современных глобальных угроз – одна из основных проблем социально-экономического развития страны [1].

Исходным пунктом анализа состояния трудовых отношений является понимание особенностей рабочей силы в условиях всеобщего товарного производства. Одним из главных исторических и экономических условий становления всеобщего товарного производства было превращение рабочей силы человека в товар. Рабочая сила как совокупность физических и духовных способностей человека, которые используются им в процессе создания благ и услуг, и есть товар, который является объектом купли-продажи на соответствующем рынке [3]. Товар – рабочая сила обладает с одной стороны, стоимостью, заключающуюся в стоимости благ и услуг, необходимых для существования работника и его семьи, воспроизводства рабочей силы, с другой стороны – потребительной стоимостью, особым свойством производить стоимость больше собственной, т.е. создавать прибавочную стоимость в разных формах прибыли.

Рынок труда – один из важнейших факторных рынков экономики и представляет собой совокупность социально-экономических и правовых отношений по поводу формирования спроса и предложения на специфический товар – рабочая сила.

Изучение всех компонентов рынка труда и анализ особенностей их взаимодействия, взаимовлияния необходимы для обеспечения эффективной занятости, для достижения социально-экономических задач, решаемых государством на данном отрезке общественного развития. Таким образом, функциональная значимость рынка труда определяется его ролью в общественном производстве [4].

Для повышения эффективности функционирования и совершенствования прогнозов развития рынка труда следует опираться на основные воззрения и концепции функционирования рынка труда. Эти взгляды сформированы длительным процессом эволюции как самой рыночной экономики и процесса труда, так и экономической науки.

При анализе трудовых отношений можно выделить два подхода, дающих сущностную характеристику рынка труда: один описан неоклассическим направлением развития экономической науки, другой – кейнсианской концепцией.

Неоклассическое направление, представленное А. Маршаллом, А. Пигу, Л. Вальрасом, В. Парето, Д. Гильдером, основывается на предположении, что на рынке благ и услуг и на рынке факторов производства имеет место совершенная конкуренция. При этом в результате взаимодействия спроса и предложения рабочей силы на рынке труда достигается равновесие, совпадающее с полной занятостью. Оно обеспечивается за счёт установления

такого уровня заработной платы, при котором предложение рабочей силы полностью соответствует спросу на неё. Таким образом, представители неоклассического направления исходят из того, что рыночная экономика и её трудовой сектор являются самонастраивающимися системами. Процентная ставка, заработная плата, цена являются частными рыночными регуляторами, которые не способны полностью регулировать экономику [5].

Но, если говорить о рынке труда, то он как особое структурное подразделение рыночной экономики поддаётся регулированию намного труднее. Это объясняется тем, что рамки действия закона спроса и предложения ограничены спецификой товара. Предложение рабочей силы строго регламентировано и определяется количеством имеющихся трудовых ресурсов, которое нельзя ни уменьшить, ни увеличить; нижней границей колебаний цены является стоимость рабочей силы; верхней – норма прибавочной стоимости.

В кейнсианской модели функционирования рыночной экономики существует жесткое ограничение роста занятости, которое зависит от фактора редкости используемых ресурсов. Основным постулатом кейнсианства является положение о том, что в рыночной экономике не существует автоматического механизма, обеспечивающего полную занятость. Наоборот, колебания безработицы и инфляции как раз обусловлены отсутствием синхронности в процессе принятия основных экономических решений, в частности, по сбережениям и инвестициям.

Дж. М. Кейнс и его сторонники считали, что негибкость, неэластичность ставок заработной платы в сторону их понижения создают серьёзные препятствия для достижения равновесия на рынке труда. Особую остроту приобретает эта проблема в связи с установлением государством под давлением профсоюзов размера минимальной заработной платы. Этот норматив лишает зарплату её гибкости и эластичности. Следовательно, рыночный механизм сам по себе не в состоянии обеспечить достижения равновесия на рынке труда [6].

Поэтому, рынок труда характеризуется ежегодно воспроизводящимися несоответствиями между спросом на рабочую силу и её предложением.

Дисбаланс на рынке труда – сложное социально-экономическое явление, характеризующее эффективность использования трудового потенциала территории. Рынок труда любого субъекта экономической деятельности (страны, округа, субъекта) не может быть полностью сбалансирован, а воспроизводство не может осуществляться при полной занятости, т. к. существуют множество социальных, экономических, а также психологических, географических и исторических причин, которые затрагивают как макро-, так и микроуровень. Для их анализа рассмотрим различные подходы, которые есть в специальной литературе.

По нашему мнению, все причины можно разделить на: внутренние (микро- и макроуровня) и внешние.

К макроэкономическим причинам чаще всего относят: глобализацию социально-экономических процессов, экономическую ситуацию в стране, государственную политику в области занятости, законодательное

регулирование рынка труда и др. К микроэкономическим – наличие институтов рынка труда; уровень развития малого и среднего бизнеса; инвестиционная привлекательность регионов; уровень жизни населения в регионах и др.

А на соотношение количества вакансий и соискателей внешне влияют: глобальные процессы в мировой экономике; состояние мирового рынка труда; геополитическая напряжённость в мировом сообществе.

Следовательно, причины дисбаланса могут быть связаны как с общемировыми тенденциями, так и со спецификой политической, исторической и социальной ситуации в стране, а именно в Российской Федерации. Например, к числу основных причин несбалансированности российского рынка труда эксперты относят:

1) кризисное состояние экономики. Падение совокупного спроса приводит к сокращению производства и росту безработицы;

2) внедрение новых технологий. Этот фактор особенно актуален для высокотехнологичных отраслей. В таких сферах становятся нужны узкопрофильные специалисты;

3) низкая оплата труда. Практика последних лет показывает, что незанятые трудовые ресурсы, редко соглашаются на вакансии с неадекватно низкой зарплатой, что увеличивает время поиска работы и формирует фрикционную безработицу;

4) демографический кризис. Неуверенность в будущем является причиной низкой рождаемости в России и провоцирует падение покупательской и деловой активности;

5) дисбаланс на профессиональных сегментах рынка труда. Сложившиеся стереотипы о профессиях и их престижности заставляют абитуриентов поступать на невостребованные национальной экономикой специальности;

6) сезонные колебания в деловой активности. Такие отрасли как строительство и сельское хозяйство, имея длительный производственный цикл, нуждаются в сезонных работниках;

7) региональный дисбаланс. Неравномерное развитие субъектов РФ привело к образованию диспропорций спроса и предложения рабочей силы на отдельных территориях страны [7].

Можно отметить, что ряд причин возникновения дисбаланса на рынке труда являются результатами неэффективного управления потоками рынка труда не только со стороны государства и крупных коммерческих структур, но и со стороны служб занятости предприятий, организаций, работодателей; другие – можно увязать с побочными результатами каких-либо действий или реформ государства. Это – миграционные потоки; несбалансированная с потребностью в кадрах структура приёма в учебные учреждения различного уровня профессиональной подготовки; несоответствие динамики дополнительной потребности в кадрах и динамики дополнительного предложения кадров; неравномерное распределение финансовых и инвестиционных потоков между видами экономической деятельности [8].

Интересным, с точки зрения современных тенденций развития трудовых отношений, является подход, при котором выделяются три современных глобальных угрозы. Это – глобализация, старение населения и разрыв в производительности труда [9]. Глобализация и её последствия оказывают существенное влияние на жизнь людей, на рынок внутри страны и мировой рынок труда, на эластичность спроса на рабочую силу и возможность управления этим спросом.

События на международной арене также влияют на состояние российского рынка труда. В последние годы мировая экономика столкнулась с отрицательными последствиями от глобальной пандемии COVID-19, наблюдается геополитическая напряженность, спровоцированная странами «коллективного» Запада, которая выражается в санкционном давлении, торговых войнах. Поэтому изменение конъюнктуры системы международных отношений, внешнеэкономических связей, внедрение новых технологий напрямую влияют на уровень занятости россиян, доходы населения и заработные платы. По нашему мнению, современный дисбаланс на российском рынке труда спровоцирован, в первую очередь, глобальными угрозами, которые являются результатом усиления глобализационных процессов начала XXI века.

При анализе несоответствия между спросом на рабочую силу и её предложением в эпоху глобальных угроз, следует учитывать реакцию национальной экономики на причины внешнего порядка.

Санкции – это инструмент ведения внешней политики, представляющий собой ограничения для другой страны или её граждан. Сейчас всё чаще встречаются ограничения именно экономического характера.

Санкции в международном сообществе рассматриваются как ответная реакция на действия конкретной страны или отдельных юридических и экономических лиц. Ограничительные меры против России применялись странами «коллективного» Запада, начиная с 2014 года. Наиболее частым инициатором ограничений выступали США, Европейский Союз, Великобритания. На данный момент США инициировано в отношении Российской Федерации пять пакетов санкций.

Безусловно, введенные, особенно в 2022 году, ограничения повлекли последствия для экономики России и продолжают оставаться серьезным политическим риском для конкретных предприятий и бизнес-структур. Они влияют на деловые связи с зарубежными партнерами и контрагентами, затрудняют доступ к зарубежным рынкам и капиталам, отдельным товарам, услугам и технологиям. Секторальные санкции против компаний, их владельцев или менеджеров способны нанести значительный финансовый ущерб и влекут за собой репутационные риски. Особенно уязвим бизнес, ориентированный на внешние рынки или зависимый от иностранных поставщиков [10].

Данные риски особенно губительно сказываются на состоянии российского рынка труда. Например, в 2022 году многие западные компании

объявили о приостановке деятельности или даже уходе с российского рынка. Одни по-прежнему платят зарплату, другие перевели сотрудников в режим простоя. В результате десятки тысяч человек могут остаться без работы. И если для одних – это всего лишь отказ от тех или иных привычек потребления, то для других – угроза потери работы. В условиях сокращения издержек и персонала могут оказаться все предприятия-контрагенты цепочки существования бренда в России.

На рисунке 1 представлен анализ географии импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья для их производства в Россию, который характеризует переориентацию товарных потоков.

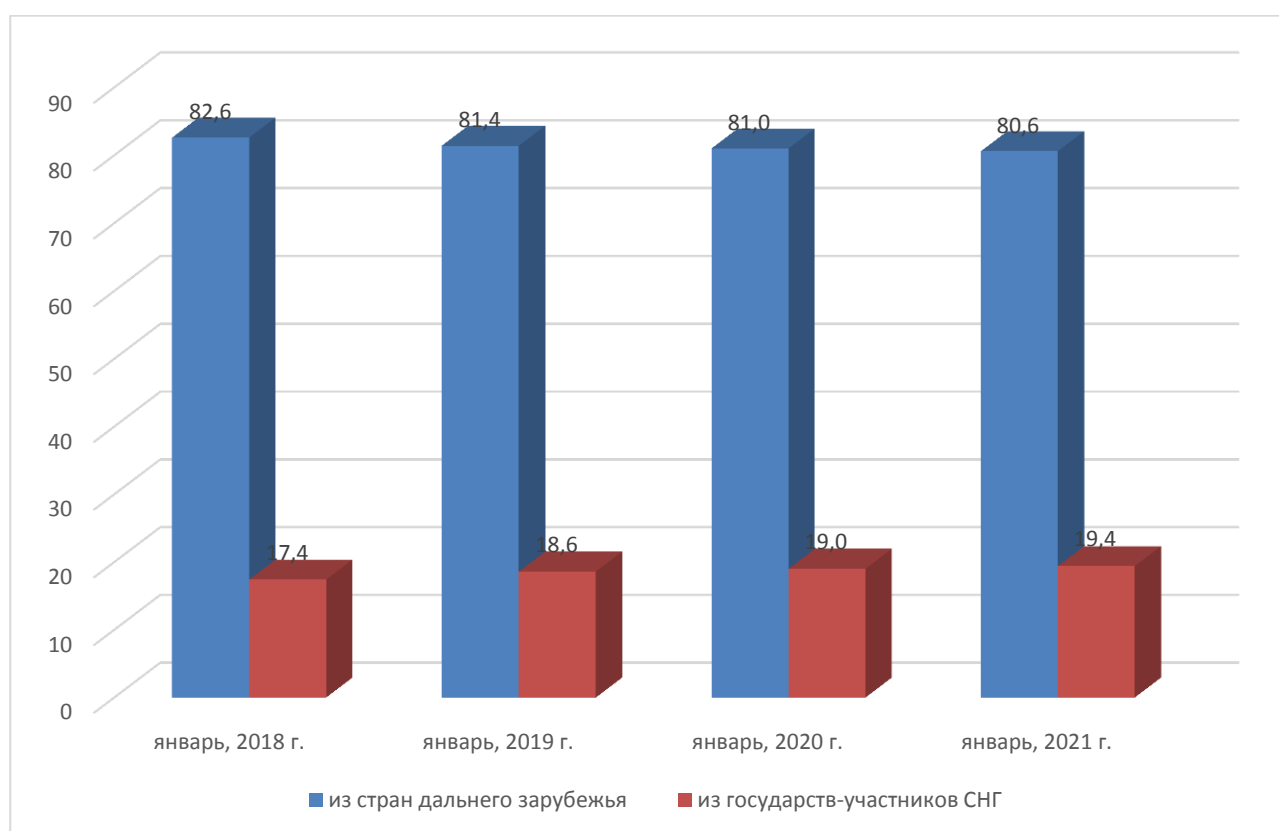


Рисунок 1. Динамика удельного веса импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья для их производства в Россию за период 2018-2021 годов, % [составлено автором на основе: 11]

Кроме того, в Российской Федерации была запущена Программа импортозамещения, которая дала толчок для активного развития собственных производств. Большую государственную поддержку получил агропромышленный комплекс благодаря Госпрограмме развития сельского хозяйства на 2013-2020 года [12]. Это позволило сократить импорт сельскохозяйственной продукции. Страна достигла определенных успехов и накопила опыт существования в условиях санкций (см. рис. 2). В 2021 году по сравнению с 2018 годом средний темп роста производства основных видов импортозамещающих пищевых продуктов составил 15,6%. Особых успехов отечественные производители добились в производстве овощей, грибов,

фруктов, ягодной продукции, орехов, свинины и мясо КРС, особенно для детского питания, рыбного филе, сливок, сыров.

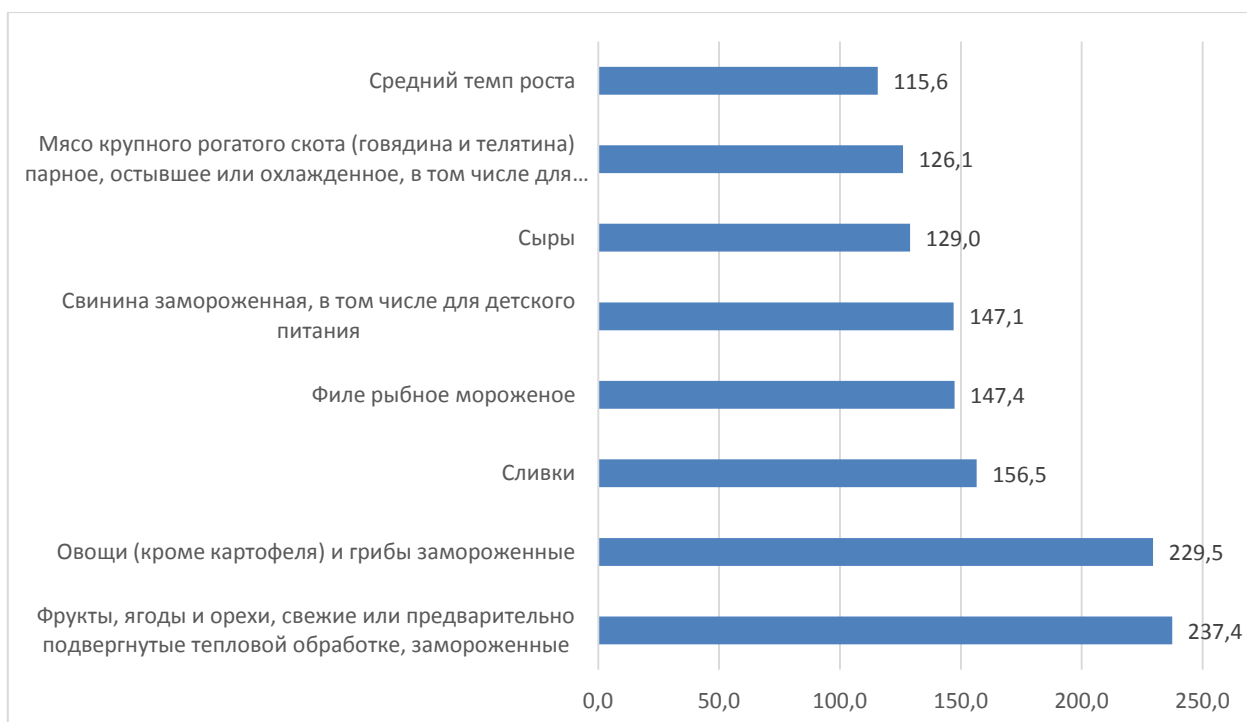


Рисунок 2. Отдельные виды импортозамещающих пищевых продуктов с наибольшим приростом производства в Российской Федерации в 2021 году по сравнению с 2018 годом, %
[составлено автором на основе: 11]

Однако существует высокая зависимость российского бизнеса от импорта оборудования, комплектующих, которые значительно выгоднее было ввозить из-за границы, чем производить российские аналоги. В 2014 году по данным Минпромторга России, доля импорта в станкостроении превышала 90%. Для сравнения: в тяжелом машиностроении – 60-80%, в легкой промышленности – 70-90%, в радиоэлектронной промышленности – 80-90%, в фармацевтике и медицинской промышленности – 70-80% [13].

В связи с такой высокой зависимостью России от промышленного импорта и рисками санкций, которые впервые введены были в этот период, была принята и на данный момент продолжает действовать Программа импортозамещения – государственная программа «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности», запущенная 15 апреля 2014 года [14]. Документом утверждены планы развития импортозамещения для каждого вида промышленности вплоть до 2024 года. С 2014 года завершены проекты по импортозамещению, которые затронули авиастроение, приборостроение, лёгкую промышленность. Но пока не все западные товары удается заменить достойными аналогами. Виной тому недостаточный уровень развития промышленности. Например, в структуре импорта доля непродовольственной продукции (см. рис. 3) продолжает составлять значительный вес: в среднем за

период с января 2016 года по январь 2021 года – почти 82%, из них машины, оборудование и транспортные средства – почти 45%.



Рисунок 3. Динамика удельного веса отдельных статей непродовольственного импорта России с января 2016 года по январь 2021 года, % [составлено автором на основе: 11]

А с начала проведения Российской Федерацией специальной военной операции по освобождению республик Донбасса «коллективным» Западом были введены настолько действенные секторальные санкции, что у многих предприятий произошли задержки поставок заказанного и предоплаченного оборудования, необходимого для реализации проектов по модернизации производства. Наблюдаются системные разрывы логистических цепочек, как в вопросах сбыта своей продукции, так и приобретения комплектующих европейского производства. Данная ситуация касается не только предприятий, в отношении которых введены санкции, но и страны в целом. Сложившаяся ситуация требует системных совместных действий со стороны государства и бизнеса, в том числе поддержки занятости на профессиональных сегментах рынка труда.

Другой причиной внешнего порядка стала пандемия COVID-19, результатом влияния которой стало снижение экономической активности и приостановка функционирования целых отраслей экономики, что негативно отразилось на динамике российского рынка труда. Сокращение выпуска и остановка производств, как правило, ведут к росту уровня безработицы и неполной занятости. Но в России в целом на конъюнктурные спады в экономике показатель безработицы реагирует довольно слабо. Этому способствуют традиционные для страны схемы сдерживания роста

безработицы – это переход на неполный рабочий день и уход в вынужденный неоплачиваемый отпуск, что особенно актуально для крупных промышленных предприятий, а также специфичные для COVID-19 меры поддержки занятости.

Виды экономической деятельности российского рынка труда, которые затронуты последствиями мировой пандемии, рассмотрим на рисунке 4.



Рисунок 4. Ранжированный ряд по темпу роста (снижения) среднегодовой численности занятых в России по видам экономической деятельности в 2020 году по сравнению с 2019 годом, % [составлено автором на основе: 11]

Анализ рисунка 4 характеризует виды экономической деятельности, которые «пострадали» от «ковидных» ограничений. Наибольший урон был нанесён сельскому хозяйству, строительству, финансовой и страховой деятельности, торговле, о чём свидетельствует темп снижения среднегодовой численности занятых в этих видах экономической деятельности в 2020 году по сравнению с 2019 годом. Некоторый прирост данного показателя наблюдался в сфере информационных технологий и связи, а также в сфере транспортировки и хранении, что можно связать с действием карантинных мер по ограничению заболеваемости.

«Постковидные» ограничения привносят изменения в структуру спроса на рынке труда, но развитие информационно-коммуникативных технологий приводит к фундаментальным изменениям на этом рынке, формируя прототипы «цифрового» рабочего места в трудовых отношениях будущего и новые тренды инновационного развития экономики.

Дисбаланс на рынке труда в России отразился на размере и динамике заработной платы (см. таблицу 1).

Таблица 1

Анализ среднемесячной начисленной заработной платы наёмных работников в организациях, у индивидуальных предпринимателей и физических лиц по видам экономической деятельности в Российской Федерации в 2019-2020 гг., руб. [составлено автором на основе: 11]

Виды экономической деятельности	2019 г.	2020 г.	Темп роста (снижения) в 2020 г. к 2019 г., %	Удельный вес заработной платы к общероссийскому уровню, %
1	2	3	4	5
Российская Федерация	47867	51344	107,3	100,0
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	31728	34770	109,6	67,7
Добыча полезных ископаемых	89344	95359	106,7	185,7
Обрабатывающие производства	43855	46510	106,1	90,6
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	50382	53157	105,5	103,5
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизация отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	34518	36347	105,3	70,8
Строительство	42630	44738	104,9	87,1
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	40137	41867	104,3	81,5
Транспортировка и хранение	51160	52939	103,5	103,1
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	28191	27411	97,2	53,4
Деятельность в области информации и связи	75898	85648	112,8	166,8
Деятельность финансовая и страховая	103668	112680	108,7	219,5
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	36859	37628	102,1	73,3
Деятельность профессиональная, научная и техническая	75193	80077	106,5	156,0
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	34002	37090	109,1	72,2

Анализ данных таблицы 1 показал, что в 2020 году на российском рынке труда практически по всем видам деятельности, кроме деятельности гостиниц и предприятий общественного питания, наблюдается рост размера среднемесячной заработной платы работников. Наибольшее значение темпа роста отмечено в профессиональном сегменте здравоохранения и оказания социальных услуг (на 14,9%) и в сфере информационных технологий и связи (на 12,8%), а снижение данного показателя на 2,8% в 2020 году по сравнению с 2019 годом – в гостиничном бизнесе и в сфере общественного питания. Анализ распределения по удельному весу размера заработной платы в отдельном виде деятельности к общероссийскому уровню показал, что значительное превышение данного показателя наблюдается: в финансовой и страховой деятельности (почти в 1,2 раза); в сфере добычи полезных ископаемых (на 85,7%) и в сфере информационных технологий и связи (на 66,8%). Наименьшее

значение данного показателя отмечено в сфере деятельности гостиниц и предприятий общественного питания (на 46,6%), а также в сельском, лесном хозяйстве, охоте, рыболовстве и рыбоводстве (на 32,3%). Следовательно, размер и динамика заработной платы наёмных работников по видам экономической деятельности за исследуемый период характеризует вектор влияния пандемии коронавируса на отечественный рынок труда и изменения содержания производства и потребительских предпочтений в период развёртывания нового технологического уклада.

Таким образом, внешние причины современного дисбаланса спроса и предложения рабочей силы на рынке труда Российской Федерации за последнее десятилетие привели к его переформатированию. Если 2020-2021 годы главным фактором изменения профессиональной структуры рынка труда была пандемия и её последствия, то уже восемь лет (2014-2022 годы) – экономика России формирует «иммунитет» к санкционному давлению «коллективного» Запада. Этими тенденциями, по нашему мнению, и определяется профессиональный запрос работодателей в современных условиях функционирования российской экономики. Поэтому прогнозные расчёты основных показателей современного рынка труда должны учитывать влияние глобальной турбулентности на национальную экономику для предотвращения массовой безработицы и обеспечения социальных гарантий граждан в сфере их занятости.

Список использованной литературы:

1. Науменко, А. И. Влияние коронакризиса и цифровизации на рынок труда // А. И. Науменко, А. В. Шаповалова; // Экономика и управление – сентябрь – №3. – 2020. – С. 8-22.

2. Гневашева, В. А. Глобальные тенденции трансформации рынка труда / В. А. Гневашева; // Alma mater (Вестник высшей школы), 2020. – №11. – С. 84-91.

3. Калина, А. В. Экономическая теория и практика хозяйствования : учеб. пособие / А. В. Калина, В. В. Осокина; 2-е изд. – К. : МАУП, 1998. – 308 с.

4. Лохтина, Т. Н. Рынок труда и социально-экономические проблемы населения России / Т. Н. Лохтина, В. И. Метелица; // Вестник Евразийской науки, 2019. – №1. – Режим доступа: <https://esj.today/PDF/29ECVN119.pdf> (доступ свободный).

5. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; / Сайт электронной библиотеки: gumfak.ru. – Режим доступа: http://gumfak.ru/econom_html/marshall/content.shtml? (доступ свободный).

6. Кейнс, Джон Мейнард Общая теория, занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс; / Сайт электронной библиотеки : gumfak.ru. – Режим доступа: http://gumfak.ru/econom_html/keins/content.shtml? (доступ свободный).

7. Данилова, М. Безработица в России : 28.10.2021 / М. Данилова; / Сайт : Всё о миграции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://migranturus.com/bezrobotitsa-v-rossii/> (дата обращения: 12.05.2022).

8. Овчинникова, И. А. Дисбаланс на рынке труда: серьезность проблемы и необходимость мер сокращения / И. А. Овчинникова; // Инновации и инвестиции. – № 3. 2014. – С. 201-203.

9. Сигова, С. В. Экономическая глобализация и проблемы национальной и международной безопасности / С. В. Сигова, К. А. Мазаева; // Проблемы современной экономики, №1(45) – 2013 – С. 68-71.

10. Тимофеев, И. Н. Санкции против России: взгляд в 2021 г.: доклад 65/2021 / [И. Н. Тимофеев]; Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: НП РСМД, 2021. – 24 с.

11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru> (свободный доступ).

12. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 г. №717 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» / Официальный сайт Правительства России. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/3360/> (доступ свободный).

13. Зубарева, И. Кластер подвинет импорт : 15.10.2014 / И. Зубарева; / Официальный сайт : Российская газета – Режим доступа: https://vprk.name/news/119348_klaster_podvinet_import.html? (доступ свободный).

14. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. № 328 «Об утверждении государственной программы Правительства Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»» / Официальный сайт Правительства России. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/acts/files/0001201404240003.pdf> (доступ свободный).

УДК 336.3

СОВРЕМЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИИ

М.В. Ласкина, Н.А. Поливьян

MODERN INDICATORS OF RUSSIA'S PUBLIC DEBT

Laskina M.V., Polivyan N.A.

Рубцовский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Алтайский государственный университет»

Rubtsovsky Institute (branch) of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Altai State University"

Аннотация: Увеличивая свои обязательства перед населением, страны не всегда могут поддерживать этот высокий уровень поддержки исходя только из средств федерального бюджета. Особенно ярко это наблюдается в сложный для экономики период, когда появляются дополнительные статьи расходов при одновременном снижении поступлений в бюджет. В данной ситуации страна должна использовать другие доступные ей источники денежных средств, прежде всего – заемные. В данной статье приведена современная

динамика государственного долга Российской Федерации, долговые показатели финансовой стабильности экономики, а также рассмотрены введенные санкции на обслуживание госдолга России.

Ключевые слова: государственный долг, внешний государственный долг, внутренний государственный долг, санкции, Россия.

Abstract: By increasing their obligations to the population, countries cannot always maintain this high level of support based only on federal budget funds. This is especially evident in a difficult period for the economy when additional items of expenditure appear while budget revenues decrease. In this situation, the country should use other sources of funds available to it, primarily borrowed ones. This article presents the current dynamics of the public debt of the Russian Federation, debt indicators of the financial stability of the economy, and considers the sanctions imposed on servicing the public debt of Russia.

Keywords: public debt, external public debt, internal public debt, sanctions, Russia.

Хоть экономика каждой из стран мира и является исключительно индивидуальной, но, несмотря на разнообразие отличительных признаков, каждой из них присуще наличие схожих черт. И одной из таких связующих черт является государственный долг. Действительно, на современном этапе развития большинство стран увеличивают свои расходы, при том, что поступления в бюджет не увеличиваются или же увеличиваются с меньшей скоростью. Это особенно касается социально-ориентированных государств, которые реализуют множество программ поддержки населения, затраты на которые во время кризиса или других непредвиденных ситуаций могут выйти за предполагаемые рамки. В этом случае страна должна или уменьшить свои расходы через урезание соцпрограмм, тем самым не оказывая населению нужную ему помощь, или же она сохраняет прежний уровень поддержки за счет заемного капитала, увеличивая свой государственный долг.

Российская Федерация в этом отношении не является исключением. Несмотря на профицитный бюджет последних лет, наша страна также использует заемный капитал для реализации своих функций. Следует отметить, что среди других стран мира с развитой и развивающейся экономикой, показатели госдолга РФ являются самыми маленькими – в данных странах госдолг в среднем составляет около 100% от ВВП, в то время как у России – 14,5%.

В Российской Федерации ведомством, ответственным за расчет государственного долга, является Министерство финансов и созданный под его началом Департамент государственного долга и государственных финансовых активов.

В связи с этим, определение госдолга для РФ дает именно Министерство Финансов, которое определяет государственный долг как долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, включая обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией [1]. И,

согласно Бюджетному кодексу РФ, разделение государственного долга на внутренний и внешний производится исходя из номинальной валюты займа [2].

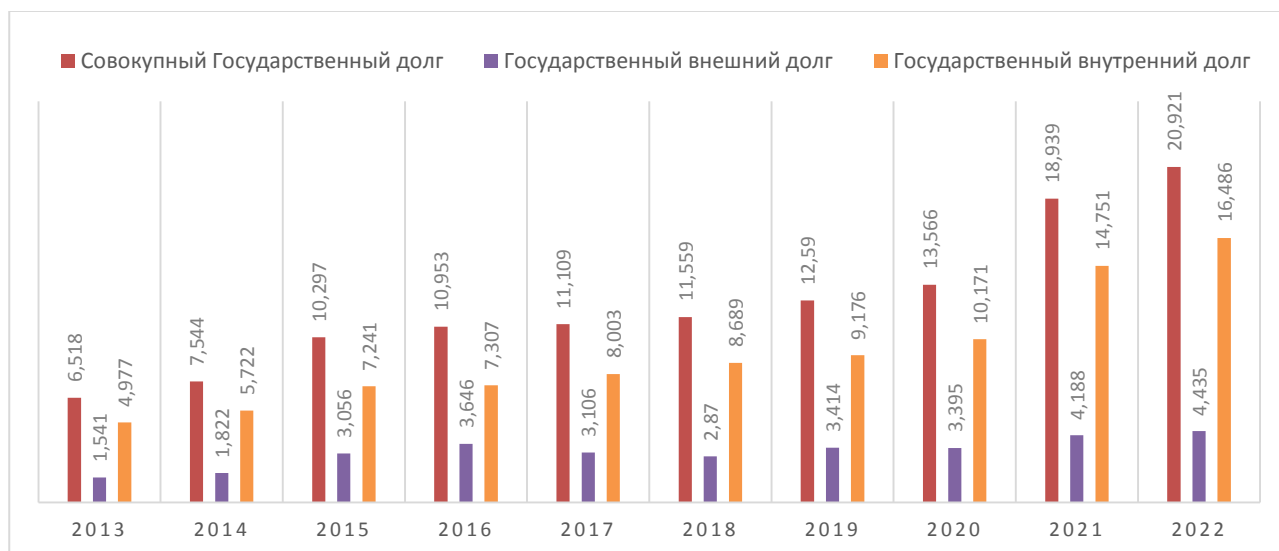


Рисунок 1. Государственный долг Российской Федерации, трлн рублей

По представленным данным видно, что государственный долг РФ имеет положительную динамику. Особое внимание стоит обратить на удельный вес внешних и внутренних займов - преобладает внутренний долг.

Рассмотрим подробнее динамику российского внешнего и внутреннего долга.

Государственный внутренний долг Российской Федерации по состоянию на 1 апреля 2022 г. составил 16 606,185 млрд. рублей.

Суммарно, за последние 5 лет внутренний госдолг увеличился на 7,796 трлн рублей. Потребность в заемных средствах резко выросла из-за увеличившихся расходов бюджета РФ на фоне пандемии COVID-19 при одновременном снижении доходной части бюджета.

Внешне займы в меньшем объеме влияют на объем государственного долга России. Государственный внешний долг на 1 апреля 2022 г. составил 57143,2 млн долларов США.

В течение последних 5 лет внешний госдолг РФ увеличился на 9 878 млн. долларов США (1,565 трлн рублей). Введенные санкции в 2014 году ограничивают возможность России привлекать иностранный капитал и использовать иностранные кредитные займы, что сказывается на приросте внешнего госдолга.

Также, внешний долг России в будущем может снижаться, что обусловлено некоторыми факторами:

1. ограниченный доступ к кредитным ресурсам за рубежом ввиду действующих санкций;
2. способность страны изыскивать внутренние резервы для покрытия текущих финансовых потребностей.

Это показывает, что хоть государственный долг РФ растет, он постепенно меняет свою структуру: внешний долг увеличивается меньшими темпами, чем

внутренний, и имеет тенденцию к снижению своей роли в общем объеме. Данная тенденция имеет положительное значение для экономики, так как внутренние долговые обязательства более легки для последующего управления[3].

При этом, важной частью темы государственного долга является то, что его абсолютную величину не следует рассматривать обособленно, так как рост госдолга не является показателем исключительно негативным. Величину госдолга всегда нужно рассматривать в сравнении с макроэкономическими показателями. Для этих целей Международный валютный фонд выделяет специальные долговые показатели (коэффициенты), которые используются для оценки финансовой устойчивости страны.

Важно отметить, что оценка проводится по общему внешнему долгу страны: государственному внешнему долгу и долгу частного сектора. Данную оценку проводит Центральный Банк РФ, и тут вступают в силу международные стандарты по учету госдолга – разделение на внешний и внутренний госдолг производится исходя из резидентов и нерезидентов страны.

По основным макроэкономическим показателям ситуация стабильна. Единственным показателем за пороговой чертой является «Платежи по внешнему долгу / ЭТУ». Из указанных данных видно, что показатель отличается сильно динамикой на протяжении всего исследуемого периода, а превышение им порогового значения в 2020-2021 г. обусловлено снижением экспорта в период пандемии COVID–19.

На основе анализа абсолютных и относительных показателей государственного долга Российской Федерации можно сделать вывод, что, несмотря на увеличение величины государственной задолженности, российская экономика сохраняет стабильность – главные долговые показатели не превышают установленных пороговых значений.

Коэффициент «Внешний долг / ВВП» находится в допустимых пределах. Более того, в 2021 г. значение снизилось меньше 30%, что говорит о низком показателе риска для экономики.

Таблица 1

Показатели долговой финансовой устойчивости Российской Федерации за период 2012–2021 гг. [4]

Год	Коэфф–т «Внешний долг/ВВП», %	Коэфф–т «Внешний долг/ЭТУ», %	Коэфф–т «Платежи по внешнему долгу/ВВП», %	Коэфф–т «Платежи по внешнему долгу/ЭТУ», %	Внешний долг на душу населения, долл. США
2012	29	108	9	35	4440
2013	32	123	10	40	5072
2014	29	107	9	32	4100
2015	38	132	9	32	3539
2016	40	154	10	40	3486
2017	33	126	9	33	3530
2018	28	89	7	22	3100

2019	29	102	7	25	3348
2020	31	122	7	29	3189
2021	27	87	–	–	3290
Пороговые значения коэффициентов	30 – 40 – 50	100 – 150 – 200	–	15 – 20 – 25	–

Следует также обратить внимание на современную ситуацию с государственным долгом России.

События февраля 2022 года и последующие за этим экономические санкции в отношении российской экономики затронули также тему госдолга России, а именно возможности российского правительства выплатить купонный доход нерезидентам. США 25 мая решили не продлевать лицензию России на использование американской банковской системы, через которую страна осуществляла управление и погашение своих еврооблигаций. Следует напомнить, что при невыплате расчетов по долгу в установленные сроки или в последующий за этим льготный 30-дневный период, стране объявляется технический дефолт – неспособность обслуживать свои долги. Этот статус позволяет другим странам вести или ужесточить уже действующие экономические санкции.

Россия, уже привыкшая к быстрому реагированию на санкции, решила проводить оплату купонного дохода нерезидентам через нововведенную систему, изначально используемую для получения оплаты за газ в рублях: в Национальный расчетный депозитарий со стороны России будет поступать рублевой эквивалент нужной суммы, а при получении ее получателем-нерезидентом она будет переведена банком в доллары. Так что РФ продолжает обслуживание своего долга в обход санкций и не отказывается от своих обязательств, а ищет пути для управления ими.

Как отмечает глава министерства финансов Антон Силуанов, желание организовать в России дефолт являлось провальным с самого начала, так как страна имеет средства для обслуживания своих обязательств даже при условии заморозки части своих золотовалютных резервов. Его слова подтверждает и глава Центробанка Эльвира Набиуллина – угрозы дефолта в России нет [5].

Подводя итоги, можно сказать, что тема государственного долга становится все актуальнее с каждым годом – страны активно наращивают свои долговые обязательства, включая Россию. Правильное и целесообразное использование заемных средств может положительно сказаться на развитии экономики, так что важно следить за долговыми показателями экономики. При этом долговое регулирование России справляется со своей целью – замена внешних заимствований на внутренние является положительным явлением. Увеличение совокупного значения госдолга также не имеет негативных последствий, так как долговые показатели в нормальных пределах. Что касается запрета на обслуживание внешнего долга через американскую систему, то это не вызывает проблем у России при обслуживании долга, так как используется новая российская система взамен старой.

Россия наращивает госдолг, но при этом она грамотно его регулирует и управляет им, так что это не несет в себе негативных последствий для российской экономики.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/> (дата обращения: 11.05.2022 г.).
2. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 № 145–ФЗ (ред. от 28.05.2022) [Электронный ресурс] // Справочно–правовая система «Консультант–Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 05.05.2022 г.).
3. Госдолг России превысил 20 трлн рублей [Электронный ресурс] // Открытый журнал. – Режим доступа: <https://journal.open-broker.ru/radar/gosdolg-rossii-prevysil-20-trln-rublej/> (дата обращения: 13.05.2022 г.).
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru> (дата обращения: 02.05.2022 г.).
5. США не продлили действие лицензии по выплате Россией госдолга [Электронный ресурс] // Лента.ру – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2022/05/25/gosdolg/> (дата обращения: 14.05.2022 г.).

УДК 229.138 (075)

ПЕРЕХОД ЭКОНОМИКИ В DIGITAL-СРЕДУ И АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Л.А. Мезенцева, В.Н. Вдовин

TRANSITION OF THE ECONOMY TO A DIGITAL ENVIRONMENT AND AUTOMATION OF BUSINESS PROCESSES

L.A. Mezentseva, V.N. Vdovin

Восточно-Казахстанский университет имени Д.Серикбаева,

г. Усть-Каменогорск, Казахстан

D. Serikbayev East Kazakhstan technical university, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

Аннотация: В статье рассматриваются основные особенности протекания автоматизации бизнес-процессов на предприятиях и в организациях, а также нюансы перехода экономик стран СНГ во внешнюю среду, что является неотъемлемой частью современных экономик, менеджмента и маркетинга. Анализируются мировые достижения в области IT-технологий. Предлагаются механизмы перехода различных экономических процессов в digital-среду, что поможет стимулировать повышение экономической эффективности национальных экономик.

Ключевые слова: бизнес-процессы; автоматизация; IT-технологии; Digital-среда, метод Agile, криптовалюта.

Abstract: The article discusses the main features of the flow of automation of business processes in enterprises and organizations, as well as the nuances of the transition of the economies of the CIS countries to the external environment, which is an integral part of modern economies, management and marketing. The world achievements in the field of IT-technologies are analyzed.

Mechanisms for the transition of various economic processes to the digital environment are proposed, which will help stimulate an increase in the economic efficiency of the national economy of the Republic of Kazakhstan and the whole world.

Keywords: business processes; automation; IT technologies; Digital environment, Agile method, cryptocurrency.

В настоящее время вопросы современных тенденций развития менеджмента и маркетинга особенно актуальны для анализа по причине высокой изменчивости и скорости введения инноваций в рабочие проекты и процессы. Особое внимание всегда уделялось формированию у пользователей объективно верных взглядов на такие текущие тренды и тенденции в области менеджмента и маркетинга, которые способствуют принятию своевременных управленческих решений на рабочем пространстве, а также в сфере личностного развития.

Регулярно разрабатываются и постоянно улучшаются различные системы: CRM, системы автоматического учёта, претерпевают изменения системы иерархии и властных полномочий в организациях - количество иерархических ступеней становится всё меньше, формальные различия становятся менее явными и значимыми, а для управления в таких организациях создаются универсальные методологии, такие как Agile, Scram и прочие. В то же время весь мир находится уже в состоянии устойчивого восходящего тренда - тренда перехода экономики в digital-среду и автоматизации бизнес-процессов.

Очевидным стал повсеместный переход в digital-сферу во время пандемии COVID-19. Организации вынуждены были развивать цифровые системы для обеспечения бесперебойной работы сотрудников удалённо без потери производительности, а те игроки, которые игнорировали новые реалии, потерпели вполне ожидаемое фиаско. Многие организации начали пользоваться минимальным необходимым «пакетом инструментов» для обеспечения работы on-line, ими стали: программы для видеоконференций: Zoom или любая другая платформа, электронная почта и рабочие группы в мессенджерах.

По данным McKinsey большая часть компаний адаптируют свои бизнес-модели под digital. Однако, несмотря на общепризнанную необходимость полноценного перехода в digital, по данным BCG лишь 2 % компаний перешли в состояние «цифровой зрелости» - с высокой степенью автоматизации, гибкой организационной структурой с особыми проектными подразделениями и отдельными департаментами по аналитике данных, таких как BigData [1, с.5].

Маркетинг практически полностью перешел в цифровую сферу. Одним из основных инструментов маркетинга является интернет-реклама, и даже при спаде доходности большинства бизнесов, вложения в интернет-рекламу в некоторых отраслях значительно увеличились. По словам коммерческого директора компании Mail.ru Group Элины Исагуловой малый и средний бизнес во всех странах продолжает вкладывать деньги в онлайн-рекламу. Экономика рекламных кампаний стала предметом аналитики в рамках исследовательских работ на базе высших образовательных учреждений [2, с. 3].

Изменилось и продолжает изменяться в современном мире и восприятие целевых сегментов игроками рынков разного масштаба - компании всё больше адаптируют свои маркетинговые стратегии и вытекающие из них способы взаимодействия под поколение Z, платежеспособность которого движется по восходящему тренду ввиду начала самостоятельной жизни представителями этого поколения. Примером адаптации не только маркетинговой стратегии, но и стратегии производства компании может служить активное использование «интернет-мемов» - юмористических картинок на предметах повседневного использования - одежде, посуде, аксессуарах и прочем. Вместе с изменением стратегий маркетинга и производства изменяется и стратегия сбыта, а значит, и глобальная стратегия компании в целом.

Очень значимым изменением стали новые тенденции в финансовом менеджменте, начавшиеся несколько лет назад. Институциональные инвесторы начали диверсифицировать свой капитал в криптовалютные активы. Так, один из старейших банков Америки опубликовал о своём намерении начать торговлю криптовалютой в 2021 году, компания MicroStrategy, один из крупнейших держателей криптовалют, объявила о намерении инвестировать в биткойн 300 000 000 американских долларов.

Таким образом, можно отметить, что современные тенденции в менеджменте и маркетинге могут показаться достаточно радикальными, однако это та динамичная реальность, в которой потребители (со своими меняющимися предпочтениями), и компании (со своими изменяющимися стратегиями) сосуществуют.

Сейчас можно сформировать следующие очевидные глобальные тренды:

- восходящий тренд на переход компаний в digital-среду и адаптацию глобальной стратегии фирм под эту среду и её потребителей для обеспечения высокой конкурентоспособности на рынке продаваемых или оказываемых услуг;

- стремительно восходящий тренд в финансовом менеджменте на инвестиции в цифровые активы компаний.

Использование метода Agile в современном бизнесе на территории стран СНГ является в настоящее время одним из самых актуальных. Особое внимание при разработке проектов уделяется данному подходу; результаты масштабных исследований по Agile собраны компанией ScrumTrek.

Современное состояние развития экономики отличается высокой динамикой развития всех сфер и отраслей бизнеса, но в особенности выделяются темпы технологического прогресса и эволюции методов работы в IT-технологиях. Повсеместная цифровизация, массовое проникновение интернета и широкое распространение программного обеспечения для бизнеса не только предоставило организациям множество возможностей, но и многократно увеличило риски вследствие ужесточения конкуренции и уменьшения входных барьеров на региональные рынки для транснациональных компаний.

Наступление цифровой эпохи ознаменовалось не только новым аппаратным и программным обеспечением, произошли значительные изменения в методах управления: организацией, департаментом, проектом. Технологические компании всё больше тяготеют к децентрализации, уменьшают количество уровней иерархии и преобразуют свои организационные структуры.

Одна из наиболее распространенных структур в высокотехнологичных компаниях - матричная. Использование матричной структуры позволяет организациям повысить свою гибкость, особенно в вопросах проектного управления, не теряя при этом элементов традиционного функционального разделения.

Новые реалии существования высокотехнологичных компаний потребовали не просто новой системы управления проектами, они привели к необходимости переосмысления самого подхода, восприятия проектной работы. Agile – это инновация, которая стала одновременно вызовом и решением повышенных требований к гибкости и взаимодействию разных функциональных подразделений.

В настоящее время можно встретить множество определений Agile. Так, Дженнифер Грин и Эндрю Стеллман в своей книге «Постигая Agile» дают следующее определение: «Agile - это набор методов и методологий, которые помогают вашей команде эффективнее мыслить, работать и принимать решения» [3, с.2].

Однако, в последние годы все больше и больше набирает популярность принятие «Agile» как «mindset». Стив Деннинг, автор книги «Эпоха Agile» в статье «Understanding The Agile Mindset», опубликованной на forbes.com, даёт следующее пояснение к восприятию Agile как Mindset: «Practitioners are thus said to have *an Agile mindset* when they are preoccupied - and sometimes obsessed - with innovating and delivering steadily more *customer value*, with getting work done in small self-organizing *teams*, and with collaborating together in an *interactive network*».

Таким образом, на сегодняшний день ключевой идеей Agile является способность команд к самоорганизации в процессе гибкой разработки продукта, в ходе которой максимизируется «*customer value*», или ценность для заказчика продукта.

Интересные данные представлены в отчете ScrumTrek об исследовании Agile в России в 2020 году. Согласно отчёту, главным эффектом от внедрения Agile является ускорение поставки/выхода на рынок нового продукта.

Анализируя комментарии респондентов исследования, ускорение выхода продукта на рынок достигается главным образом за счёт:

1. Лучшего управления меняющимися приоритетами;
2. Улучшения прозрачности ведения проектами;
3. Улучшения управлением распределенными командами;
4. Повышения мотивации и производительности команд;
5. Обеспечения согласованной работы бизнеса и ИТ.

Наибольшее распространение на территории СНГ Agile получил в сфере IT-технологий и управления финансовой сферой. Уже более 10 лет Agile использует Сбербанк, а на территории Казахстана - банк HomeCredit активно занимается Agile-трансформацией, проводя внутреннее обучение сотрудников.

В исследовании кандидата экономических наук, Езангиной Ирины Александровны, в статье «Роль Agile-подхода в повышении эффективности современного банковского менеджмента» указывается, что согласно многочисленным исследованиям, среди параметров улучшения деятельности множества компаний в результате внедрения Agile-методологии отмечается:

- увеличение продуктивности команд (27 %);
- снижение сроков (30 %) и стоимости разработки продуктов (40 %);
- уменьшение дефектов и ошибок (на 70%).

Таким образом, на сегодняшний день Agile является очень перспективным подходом к разработке продуктов, будь то программное обеспечение или устройство. Agile используется повсеместно, и темпы его внедрения ускоряются с каждым годом, и всё больше и больше компаний оцениванию эффект от его внедрения как положительный.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт McKinsey: Elevating customer experience excellence in the next normal. 21.01.2022.

2. ThinkWithGoogle: Пора меняться: как пандемия COVID-19 ускорила переход на цифровые технологии / JanuszMoneta, LucySinclair, Алина Толмачева. 07.2021.

3. Э. Стеллман, Д. Грин. Постигая Agile. Ценности, принципы, методологии. - O'Reilly, 2015 - 16 с.

УДК 330.1

ЭФФЕКТ ОТ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ЗАРУБЕЖНОМ ОПЫТЕ И В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А. С. Писарева

О. Б. Курганова

THE EFFECT OF DIGITALIZATION OF ECONOMIC PROCESSES ON FOREIGN EXPERIENCE AND IN THE REPUBLIC OF BELARUS

A. S. Pisarava

O. B. Kurganova

Белорусский государственный университет транспорта, Гомель

Аннотация. Общемировая экономическая динамика в значительной степени определяется цифровизацией и информатизацией, охватывающими все существующие области хозяйственной деятельности. Усиливающиеся процессы цифровизации приводят к большим качественным изменениям, затрагивающим зарубежную и отечественную экономику, что повышает актуальность изучения экономических эффектов, сопровождающих цифровизацию.

Ключевые слова: облачные вычисления, электронная коммерция, индекс развития ИКТ, цифровая трансформация.

Abstract. The global economic dynamics is largely determined by digitalization and informatization, covering all existing areas of economic activity. The increasing processes of digitalization lead to large qualitative changes affecting the foreign and domestic economy, which increases the relevance of studying the economic effects accompanying digitalization.

Keywords: cloud computing, e-commerce, IDI development index, digital transformation.

Цифровизацию можно рассматривать как технологический скачок, который влияет на основные экономические агрегаты, в частности, через конкуренцию, производительность и занятость, а также через ее взаимодействие с институтами и органами управления. Цифровые технологии также меняют способы ведения бизнеса фирмами и взаимодействия со своими клиентами и поставщиками. Поэтому понимание цифровой трансформации и каналов, через которые она влияет на экономику, становится все более актуальным для проведения денежно-кредитной политики.

Цифровые технологии значительно изменили скорость работы в экономике. Интернет и цифровые устройства являются движущей силой экономического роста. Новейшие цифровые технологии изменяют традиционные подходы к производству, управлению и сбыту продукции, трансформируют принципы функционирования денежно-кредитной системы, определяют конкурентные преимущества компаний и стран на международных рынках.

Глобализация мировой экономики, результатами которой развитые страны пользовались в течение последних трех десятилетий, стала не только следствием международного движения капитала и дальнейшей либерализации торговли, но и широкого распространения новых информационных и коммуникационных технологий. Появление интернета привело к информационной прозрачности мировой экономики, возможности выстраивать и объединять сложные производственные и логистические цепочки, отслеживать и контролировать в реальном времени все стадии процесса создания и транспортировки товаров для участников международных экономических отношений [4].

Цифровая экономика открывает новые возможности, способные изменить жизнь человечества в лучшую сторону. Благодаря развитию электронных технологий потребитель может быстро получать большее количество качественных услуг и товаров. Для каждого отдельного бизнеса переход на электронную коммерцию может выступать толчком к потенциальному росту и расширению за счет увеличения клиентуры и определенного облегчения осуществления продаж и предоставления услуг посредством информационных технологий и использования сетевых сервисов и облачных платформ.

По данным социологических исследований, еще в 2016 г. количество людей, имеющих свободный доступ к Интернету, превысило 3 млрд человек. В 2019 г. более 53 % населения Земли, или 4,1 млрд человек, имели доступ к Интернету. Это практически более половины населения планеты. Бизнес, который не сумеет наладить взаимодействие с потребителями в условиях сети

Интернет, не сможет выдержать конкуренции и будет вынужден покинуть рынок.

Цифровизация экономики в настоящее время осуществляется в различных формах, которые опираются на использовании компьютерных ресурсов и сетевых возможностей и их внедрении в различные сферы производственной социальной и бытовой деятельности. Она предполагает не только развитие производства компьютеров, компьютерных технологий и программных продуктов, но и формирование специальных платформ на базе компьютерных сетей, позволяющих перерабатывать и перераспределять информацию между заинтересованными лицами. Это приводит также к использованию сетей и компьютерных технологий в реальном бизнесе, логистике, электронной коммерции и т. п.

Цифровые инфраструктуры, которые позволяют двум и более группам взаимодействовать, позиционируются как посредники, соединяющие между собой различных пользователей: покупателей, рекламодателей, поставщиков услуг и товаров, производителе. Платформы являются систему распределения и накопления данных, использующую технологии Big Data, что дает возможность обрабатывать большие массивы данных. Применение различных платформ для анализа и обработки информации существенно меняет традиционные бизнес-модели, ориентированные в первую очередь на производство и распределение продукции, а не информации.

Современное развитие экономики опирается на перевод активов в цифровой вид, что предполагает их существование в бинарной форме. Это позволяет совершать операции с этими активами, используя возможности компьютеров, сети Интернет, облачных технологий и т. п., организовывать специальные разновидности бизнеса, опирающиеся на эту электронную форму, для распределения и перераспределения оцифрованных активов, т.е. их куплю-продажу в любой точке земного шара, где есть доступ к сетям Интернета. Перевод в оцифрованную форму превращает активы в глобальные и взаимозаменяемые, доступ к ним существенно упрощается. Торговля подобными активами в режиме реального времени способствует развитию бизнеса на основе интернет-технологий и распространению различных форм шеринговой экономики [3].

Страхование, медицина и образование также постепенно переходят в онлайн-сферу, а оцифровка большинства услуг уже завершается. Существенные изменения происходят в сфере финансов, по сетям обеспечивается доступ к финансовым ресурсам. При наличии компьютерной сети в данном регионе не требуется создания нового банковского офиса, достаточно иметь банкомат или просто мобильный кошелек в смартфоне, что ставит совершенно новые задачи перед развитием банковской сферы. Распространение получили криптовалюты, представляющие собой определенные шифрованные компьютерные программы – так называемые токены имеют обращение как некоторая форма валюты, позволяющая извлекать реальный доход.

Очевидно, все это требует существенных преобразований, связанных в первую очередь с расширением использования сетевых и компьютерных технологий.

Согласно проведенного ЕЦБ (Европейский центральный банк) опроса ведущих компаний еврозоны, с целью изучения влияния цифровизации на экономику, уровень использования цифровых технологий в нефинансовых компаниях очень высок, при этом наибольшее распространение получили большие данные и облачные вычисления. Использование больших данных и облачных вычислений широко распространено во всех секторах, равно как и использование электронной коммерции, которая имеет решающее значение в сегментах «бизнес-потребитель». В производственном и энергетическом секторах искусственный интеллект, «интернет вещей», робототехника и 3D-печать почти одинаково распространены, также можно сказать, что реальное воздействие достигается при сочетании этих технологий.

Мы отметили, что данное исследование по опросу компаний, вывело довольно интересные результаты, особенно был замечен тот факт, что основными препятствиями на пути внедрения цифровых технологий являются трудности с корректировкой становления и функционирования компании и необходимость найма и удержания высококвалифицированного персонала в области информационно-коммуникационных технологий (см. рисунок 1). Регулирование и законодательство обычно не рассматривается как серьезное препятствие, однако стоит сказать, что для предприятий, хотя это и не является препятствием, нормативно-правовая база нуждается в развитии [1].

Препятствия на пути внедрения цифровых технологий



Рисунок 1. Препятствия на пути внедрения цифровых технологий

В целом, сегодня на большинство компаний цифровизация оказывает положительное влияние на их продажи (см. рисунок 2). Преобладающее количество компаний и предприятий ожидают, что внедрение цифровых технологий приведет к «небольшому увеличению» продаж в течение следующих трех лет, в то время как около трети ожидают «значительного увеличения». В

какой-то степени это позитивное мнение можно считать тем, что высокий уровень использования цифровых технологий позволяет разным компаниям завоевать долю рынка [3].

Влияние цифровизации на продажи

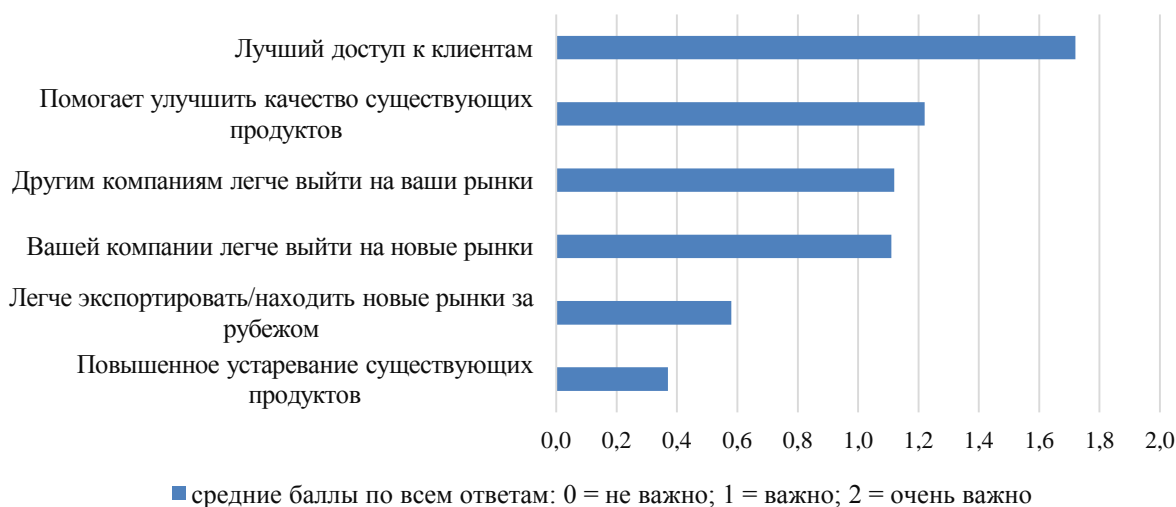


Рисунок 2. Пути влияния цифровизации на продажи

Лучший доступ к клиентам – это основной канал, с помощью которого цифровизация способствует росту продаж. В частности, стоит подчеркнуть роль, которую цифровые технологии играют в обеспечении доступа к данным клиентов, что помогает фирмам понимать потребности своих клиентов (что называется «близость к клиенту») и предлагать новые или улучшенные услуги и индивидуальные решения с более высоким уровнем качества. Это, в свою очередь, способствует повышению качества существующих продуктов (в дополнение к чисто технологическим улучшениям). Облегчение доступа к рынкам также широко рассматривается как важное значение [1].

На сегодня цифровизация повышает гибкость рынков, когда дело доходит до установления цен (см. рисунок 3). Внедрение цифровых технологий увеличило способность компаний корректировать цены по отношению к ценам своих конкурентов с течением времени и /или на разных рынках. Кроме того, стоит отметить способность «более точно использовать пики спроса» и тем самым «улавливать ценность» товаров и услуг, предоставляемых клиентам. В то же время цифровизация также позволяет «намного лучше управлять и оптимизировать источники поставок» и «избавиться от отходов и трений по всей цепочке создания стоимости».

Влияние цифровизации на цены

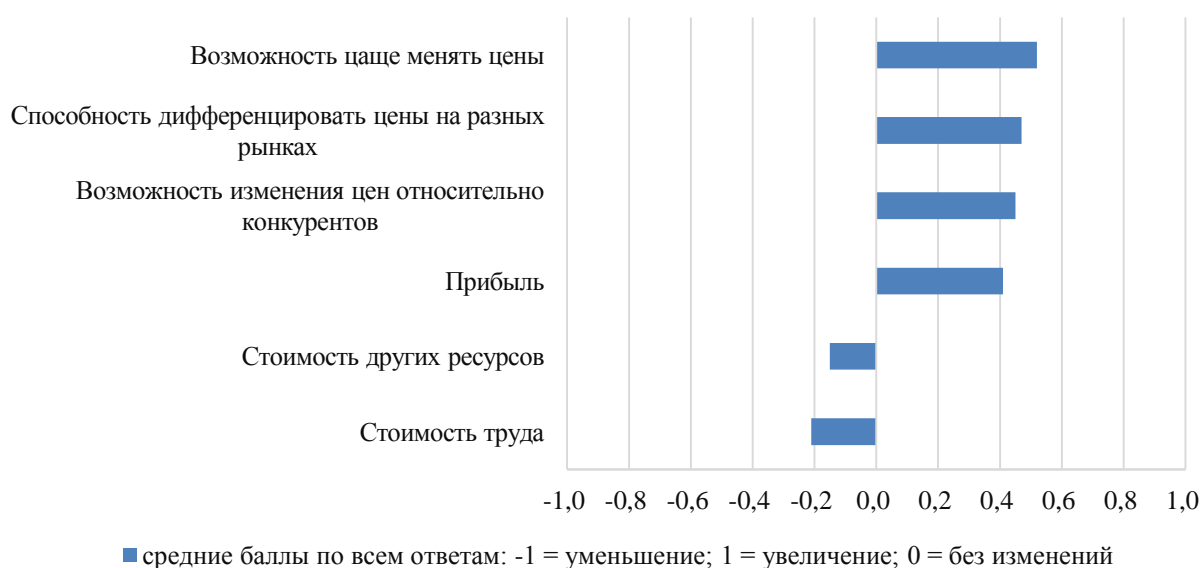


Рисунок 3. Влияние цифровизации на цены

Влияние, которое цифровизация оказывает на цены, неясно, при этом занижающее давление наблюдается в основном в сегменте потребительских услуг. В целом, производители товаров, как правило, рассматривают свое собственное внедрение цифровых технологий, позволяющее им повышать цены. И, напротив, поставщики услуг (особенно розничные торговцы) более склонны рассматривать внедрение цифровых технологий другими, уменьшающими их отпускные цены [3].

В целом государства переводят экономические процессы в виртуальное пространство. Применяемые 3D-принтеры, с помощью которых можно распечатывать детали и узлы множества изделий, имеют мультипликативный эффект: они стимулируют новации в химии, материаловедении, робототехнике (роботы могут быстро при минимальных затратах собрать из этих деталей и узлов новые конструкции под заказ). Таким образом, снимаются ограничения традиционного технологического процесса, массовый маркетинг сменяется кастомизацией, живой труд – робототехникой, создаются «умные производства». Сегодня лидером по количеству роботов на 10 тыс. человек является Южная Корея с 531 роботом, в то время как в США на то же количество людей приходится 170 роботов, а в России – только два робота. В Германии 173 компаний готовы реализовывать на практике концепцию «умного производства». В стране еще с 2011 г. действует правительственная программа Industrie 4.0, расходы на которую запланированы в объеме 200 млн евро.

В то же время развиваются противоположные тенденции воздействия технологий на процессы глобализации. На смену аутсорсингу с дешевой рабочей силой в развивающихся странах приходит решоринг, выражающийся в том, что международные компании возвращают свои производства в Европу и США. При этом развивающиеся экономики лишаются десятков тысяч рабочих мест. В США

за последние годы более 200 компаний вернули свое производство из Китая, создав более 600 тыс. новых рабочих мест в промышленности. Этому процессу способствует не только налоговая реформа, проводимая по инициативе президента США Д.Трампа, которая создает льготные условия по налогообложению в отношении национальных компаний, но и реализация других мер, в том числе в значительной мере цифровизация экономики, одним из воплощений которой является роботизация – замена роботами физической рабочей силы [4].

Мировые тенденции и влияние различных факторов формируют действия и проводимые мероприятия в странах мира, позволяющие адаптироваться к новым условиям. Цифровизацию можно определить, как современный инновационный этап экономического развития. В данный период оценка результатов функционирования стран важна для анализа эффективности их деятельности и изучения динамики развития человечества в целом в условиях цифровой адаптации.

В последние годы Республика Беларусь достигла заметных успехов в развитии национальной информационной инфраструктуры, создании государственных информационных систем и ресурсов. Межведомственный документооборот переведен в электронную форму, сформированы базовые компоненты электронного правительства, автоматизировано представление государственной статистической, ведомственной и налоговой отчетности, внедрены электронные счета-фактуры, электронная система фискализации налоговых процедур, система маркировки товаров, созданы условия для электронного взаимодействия государства и бизнеса [2].

Анализ достижения цифровизации можно оценивать по многим показателям. Так, существует множество мировых рейтингов и индексов, и для анализа достигнутых результатов, где одним из основных является индекс развития информационно-коммуникационных технологий (IDI). С самого начала признавалась необходимость постоянного совершенствования методов измерения и обновления состава IDI в соответствии с технологическим развитием. В последний раз IDI был опубликован в отчете «Измерение информационного общества, 2017 год», кроме того до 2020 г. данные не публиковались [2].

Согласно Национальному индексу развития цифровой экономики за 2017 год, Республика Беларусь занимает 32 место по уровню цифровой трансформации экономики, существенно отставая от лидеров по всем рассматриваемым направлениям деятельности. В то же время по всем направлениям цифровизации бизнес-сферы наблюдается тенденция к активному применению современных технологий и увеличению процента компаний, постоянно задействующих их в своей работе.

Анализируя предшествующие годы, можно наблюдать колеблющуюся ситуацию: в 2015 г. – 33-е место, в 2016 г. – 31-е место.

Стоит упомянуть, что в 2020 г. мировая экономика, в том числе и Республика Беларусь, столкнулась с преградой развития из-за пандемии

COVID-19. Меры адаптации к новым условиям существования в сложной эпидемиологической обстановке вынудили перейти к использованию потенциала цифровых технологий практически во всех сферах жизни: от здравоохранения и образования до повседневного быта и перехода на удаленную работу.

Подводя итог, можно сказать, что мир движется к существованию в условиях, где требуются сбалансированные решения, определяемые сочетанием возможностей сетевой и вычислительной инфраструктуры и системы хранения данных. На современном этапе цифровизация представляет собой важную составляющую экономических отношений, выступает фактором их развития, увеличения конкурентоспособности компаний и является необходимым компонентом сохранения рыночных позиций [1].

Многочисленные примеры из деловой практики компаний разных стран позволяют сделать вывод о том, что цифровизация экономики трансформирует привычную модель глобализации. Перенос аутсорсинга в страны с дешевой рабочей силой теряет свое преимущество, более значимыми становятся факторы близости к рынкам сбыта и репутация фирмы. Современное производство становится все более роботизированным, капиталоемким, позволяя существенно снижать издержки на оплату труда. Сегодня в мире насчитывается более 1,8 млн роботов, и этот рынок растет на 13% в год. Изменяются предпочтения инвесторов и направления инвестиций: капитал возвращается «домой». Решоринг становится устойчивой современной тенденцией. Для развитых стран эти процессы позволяют разрешать накопившиеся внутренние проблемы. Последствия глобализации не только обогатили, но и в определенной степени истощили западные экономики. Сегодня они «...сталкиваются с замедлением экономического роста, спадом роста населения, безработицей, огромными бюджетными дефицитами, снижением рабочей этики, низкими процентами сбережений...».

Происходит углубление «цифрового разрыва» стран, который оценивается по уровню информатизации экономики и определяется, как правило, по таким показателям, как применение интернета и распространение мобильной связи. Данные мировой статистики свидетельствуют о том, что в наименее развитых странах интернетом пользуется лишь каждый пятый житель, тогда как в развитых странах доступ к глобальной сети имеют уже четыре из пяти человек [4].

Можно утверждать, что цифровизация экономики ведет к переформатированию глобализации. Она умножает риски ведения международного бизнеса, делает неравенство развитых и развивающихся стран более критичным, способствует возрастанию уровня технологической и, как следствие, экономической зависимости последних. Для стабильного и устойчивого развития мировой экономики необходимо найти новые формы взаимовыгодного экономического сотрудничества развитых и развивающихся стран в новом формате глобализации.

Список использованной литературы:

1. Стома, Н. Оценка развития цифровизации Республики Беларусь: анализ позиций в мировых рейтингах / Н. Стома // Журнал «Банкаўскі веснік» / – Минск: Национальный банк Республики Беларусь, 2020. – С. 52-61.
2. Гайворонская, Я.В., Мирошниченко О.И., Мамычев А.Ю., Нескромное обаяние цифровизации / Я.В. Гайворонская, О.И. Мирошниченко, А.Ю. Мамычев // Legal concept / – 2019. – Т. 18, №4. – С. 40-47.
3. Catherine Elding, Richard Morris, Цифровизация и ее влияние на экономику: выводы из опроса крупных компаний / Elding C., Morris R. // Экономический бюллетень ЕЦБ (ECB – European Central Bank) / – 2018. – №7.
4. Рейтинг стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий / Страны и регионы: Коммуникационное развитие// International Telecommunication Union (Международный союз электросвязи) / Гуманитарный портал ISSN 2310-1792 / – 2017, последняя ред. 2022. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index>. Дата доступа: 03.05.2022

УДК 332.053

**АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА**

А.М.Саденова

**ANALYSIS OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTREPRENEURIAL
STRUCTURES AT THE PRESENT STAGE OF ECONOMIC
DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN**

A.M.Sadenova

*Восточно-Казахстанский технический университет им. Д.Серикбаева
D.Serikbayev East Kazakhstan Technical University*

Аннотация. В статье произведен анализ инновационного потенциала предпринимательских структур Казахстана в современных условиях экономического развития. Каждая предпринимательская структура обладает определенным уровнем инновационного потенциала. Однако, для достижения социально-экономического и научно-технологического эффектов от его использования предпринимательские структуры должны обеспечить наличие тех или иных локальных потенциалов. Их качественный и количественный состав во многом определяют выбор и эффективность реализации той или иной стратегии инновационного развития. Недостаток или отсутствие отдельных элементов инновационного потенциала свидетельствует о необходимости их предварительного наращивания и развития. Таким образом, экономический анализ функционирования инновационного потенциала предпринимательских структур в Республике Казахстан был осуществлен по трем составляющим: ресурсной, результативной и институциональной. Ресурсная составляющая инновационного потенциала характеризуется анализом производственных, финансовых, кадровых и научно-технологических ресурсов. Состояние производственных ресурсов предпринимательских структур характеризуются наличием основных фондов, их структурой, объемом инвестиций в основной капитал и т.д. Анализ финансовых ресурсов инновационного потенциала позволило дать оценку источникам финансовых ресурсов, составу и структурам капитала, финансовым результатам

деятельности предпринимательских структур. Анализ кадровых ресурсов основывается на таких данных, как количественные и качественные характеристики исследователей, работников, выполняющих НИОКР и др. С целью выявления научно-технического потенциала субъектов предпринимательских структур РК проанализированы объемы затрат на НИОКР. Анализ результативной составляющей инновационного потенциала предпринимательских структур характеризуется уровнем производства инновационной продукции предприятиями, долей произведенной инновационной продукции предпринимательства в общем объеме инновационной продукции по республике, инновационной активностью предприятий РК. Институциональная составляющая инновационного потенциала предпринимательских структур характеризуется стабильностью политического курса, развитостью правовых институтов и инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, инновационная активность.

Abstract. The article analyzes the innovative potential of entrepreneurial structures of Kazakhstan in modern conditions of economic development. Each business structure has a certain level of innovation potential. However, in order to achieve socio-economic and scientific-technological effects from its use, business structures must ensure the availability of certain local potentials. Their qualitative and quantitative composition largely determine the choice and effectiveness of the implementation of a particular strategy of innovative development. The lack or absence of individual elements of innovation potential indicates the need for their preliminary build-up and development. Thus, the economic analysis of the functioning of the innovative potential of entrepreneurial structures in the Republic of Kazakhstan was carried out according to three components: resource, productive and institutional. The resource component of the innovation potential is characterized by the analysis of production, financial, human, scientific and technological resources. The state of production resources of entrepreneurial structures is characterized by the presence of fixed assets, their structure, the volume of investments in fixed assets, etc. The analysis of financial resources of innovative potential allowed us to assess the sources of financial resources, the composition and structures of capital, financial results of the activities of entrepreneurial structures. The analysis of human resources is based on data such as quantitative and qualitative characteristics of researchers, R&D workers, etc. In order to identify the scientific and technical potential of business entities of the Republic of Kazakhstan, the volume of R&D expenditures is analyzed. The analysis of the effective component of the innovative potential of entrepreneurial structures is characterized by the level of production of innovative products by enterprises, the share of innovative products produced by entrepreneurship in the total volume of innovative products in the Republic, innovative activity of enterprises of the Republic of Kazakhstan. The institutional component of the innovative potential of business structures is characterized by the stability of the political course, the development of legal institutions and innovation infrastructure.

Keywords: innovation, innovation potential, innovation activity.

Достижение социально-экономических и научно-технологических эффектов от использования инновационного потенциала предпринимательских структур осуществляется совокупностью соответствующих технических, производственных, организационных маркетинговых, финансовых операций, всеми участниками включенными в инновационный процесс. В данной статье представлен экономический анализ функционирования инновационного потенциала предпринимательских структур в Республике Казахстан по следующим направлениям и компонентам, которые показаны в рисунке 1.

Ресурсная составляющая инновационного потенциала	Результативная составляющая инновационного потенциала	Институциональная составляющая инновационного потенциала
<ul style="list-style-type: none"> – анализ производственных ресурсов – анализ финансовых ресурсов – анализ кадровых ресурсов – анализ научно-технических ресурсов 	<ul style="list-style-type: none"> – анализ инновационной активности – анализ инновационной продукции 	<ul style="list-style-type: none"> – стабильность политического курса – развитость правовых институтов – развитость инновационной инфраструктуры и др.

Рисунок 1. Блок-схема анализа инновационного потенциала предпринимательских структур РК (составлено автором)

Состояние производственных ресурсов предпринимательских структур характеризуются наличием основных фондов, их структурой, объемом инвестиций в основной капитал и т.д. Далее в рисунке 2 показана динамика изменения наличия основных фондов РК [1].



Рисунок 2. Динамика изменений наличия основных фондов предпринимательских структур РК за 2016-2020 гг., млрд. тенге

Оценивая производственные ресурсы предпринимательских структур РК, можно отметить, что динамика изменения основных фондов за последние пять лет сохраняет положительную тенденцию. А если смотреть картину наличия основных фондов по размерности предприятий, тогда структура будет выглядеть как на рисунке 3.

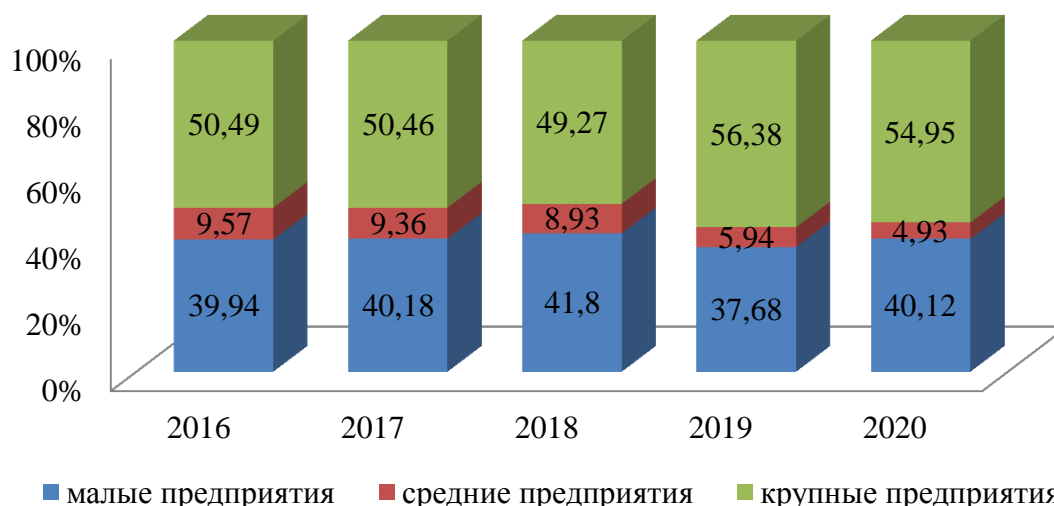


Рисунок 3. Динамика структурного изменения основных фондов по размерности предприятий РК за 2016-2020 гг., в %

В объеме основных фондов доля крупных предприятий существенно изменилась в 2019 году, увеличилась на 7,11 п.п., это можно объяснить мерами государственной поддержки предпринимательства. Доля средних предприятий за исследуемый период значительно уменьшилась, а доля малого предпринимательства особо не менялась (в районе 40%).

Объем инвестиций в основной капитал за последние пять лет имеет тенденцию роста, прирост в 2020 году по сравнению с 2016 годом составил почти 79%. Значительное увеличение объема инвестиций в основной капитал имеют крупные предприятия, на 94%, резкий скачок наблюдается в 2019 году. По малым предприятиям тоже наблюдается рост инвестиций в основной капитал, на 79% за последние пять лет. По средним предприятиям за исследуемый период снизился на 7,5%.

Обеспеченность субъектов предпринимательских структур инвестиционными ресурсами также влияет на финансовую составляющую их инновационного потенциала, которая предполагает оценку источников финансовых ресурсов, оценку состава и структуры капитала, оценку финансовых результатов их деятельности. Баланс предпринимательских структур в конце 2020 г. вырос на 10,1% по сравнению с началом года, что обусловлено в первую очередь изменением структуры обязательств данных предприятий. Так, в структуре активов малых предприятий соотношение краткосрочных и долгосрочных активов на начало 2020 г. составляет примерно 1:1, что означает равнозначность краткосрочных и долгосрочных активов в деятельности малых предприятий и благоприятно влияет на их финансовое состояние. На конец периода данное соотношение сохраняется. Изменения в структуре обязательств малых предприятий произошли за счет снижения доли долгосрочных обязательств и увеличения доли краткосрочных обязательств и капитала. На конец 2020 г. в структуре обязательств малых предприятий долгосрочные обязательства составили 22,1%, что меньше на 2,3% по

сравнению с началом отчетного периода. Краткосрочные обязательства к концу года увеличились на 0,4%, а капитал на 1,9%, что также является признаком улучшения финансового состояния предпринимательских структур.

Важным направлением оценки финансовой деятельности хозяйствующих субъектов является оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности. Основным источником дохода предпринимательских структур являются доход от реализации продукции и оказания услуг (90%), незначительна доля доходов от финансирования (2,1%) и доля прочих доходов (доходы от выбытия активов, доходы от курсовой разницы и др.) составила 7,9%. В структуре расходов за 2020 г. административные расходы составляют 31%, расходы по реализации продукции и оказания услуг — 22%, расходы на финансирование — 8% и прочие расходы — 39%.

Для оценки финансовых ресурсов важную роль играет оценка финансовой устойчивости предприятий, которую характеризует соотношение заемных и собственных средств, а также долгосрочных и краткосрочных источников средств. В рамках исследования были рассчитаны следующие коэффициенты: коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент автономии, коэффициент маневренности, коэффициент эффективности использования собственных средств (таблица 1).

В целом анализ показал низкий уровень финансовой устойчивости предпринимательских структур в Казахстане, несмотря на ежегодное увеличение как собственного капитала, так и оборотных средств. Основной причиной является растущая доля заемного капитала в структуре всего имущества предприятий. Данный факт говорит о том, что основным источником финансирования предпринимательских структур в Казахстане являются заемные средства, что сильно влияет на финансовый потенциал их инновационной деятельности.

Таблица 1

Показатели финансовой устойчивости предпринимательских структур РК
за 2016-2020 гг.

Показатели	Годы		Изменение (+/-) 2016/2020
	2016 г.	2020 г.	
Собственный капитал, млн. тг.	18498287	22928706,5	4430419,5
Заемный капитал, млн. тг.	37738081,6	46496919,1	8758837,5
Баланс, млн. тг.	56236368,6	69425625,6	13189257
Оборотные средства, млн. тг.	19793830	34592917	14799087
Прибыль (убыток), млн. тг.	-1406747,8	655055	2061802,8
Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств	2,04	2,03	-0,01
Коэффициент автономии (платежеспособности)	0,33	0,33	0
Коэффициент маневренности собственных средств	1,07	1,5	0,43
Коэффициент эффективности использования собственных средств	-	0,03	-
Примечание – составлено автором по данным Бюро национальной статистики АСПиР РК			

Одним из важных направлений формирования кадрового потенциала инновационной деятельности предпринимательских структур является целевая подготовка кадров для данного сектора экономики. По данным Бюро национальной статистики АСПиР РК, среди основных причин, по которым не осуществлялась инновационная деятельность на предприятиях, выделяется нехватка компетентного персонала (3,7% от общего числа респондентов). С целью выявления качественного и количественного состава кадров инновационной деятельности субъектов предпринимательских структур был проведен анализ основных показателей обеспеченности кадрами предпринимательства.

Кадровые ресурсы инновационного потенциала страны включает в себя и высококвалифицированных специалистов, способных вырабатывать идеи, которые в дальнейшем воплощаются в инновационных продуктах и технологиях. Инновационная экономика предъявляет высокие требования к численности и уровню квалификации научных работников.

С 2016 года заметна тенденция уменьшения общего числа занятых в научно-исследовательских организациях (на 11,69% за период 2016 по 2020 годы), в том числе исследователей, имеющих ученые степени и звания на 7,21%. Несмотря на значительный рост докторов PhD (на 138,58% или в 2,5 раза), уменьшение численности исследователей с учеными степенями сохраняется. Что касается структуры работников, выполнявших НИОКР (таблица 2), количество специалистов-исследователей увеличилось до 78,4% (на 3,8 п.п.), технический персонал сократился до 12,5% (на 2,4 п.п.), число прочих научных сотрудников сократился до 9,1% (на 1,4 п.п.). Наибольшее количество сотрудников, выполнявших научную деятельность в 2020 году в г.Алматы (8859 чел.) и в г.Нур-Султан (3027 чел.). Затем идут такие регионы как: Восточный Казахстан (2161 чел.), Карагандинская область (1259 чел.). Наименьшую численность работников, выполнявших НИОКР, имеют: Северный Казахстан (92 чел.), Туркестанская область (128чел.) и Кызылординская область (183 чел.).

Таблица 2

Структура распределения численности персонала, занятого НИОКР, %

Показатели	Годы				
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
государственная собственность	42,74	41,86	41,95	41,12	37,93
частная собственность	56,31	56,96	56,99	57,80	60,64
собственность других государств, их юридических лиц и граждан	0,95	1,17	1,06	1,08	1,42
Примечание – составлено автором по данным Бюро национальной статистики АСПиР РК					

С целью выявления научно-технического потенциала субъектов предпринимательских структур РК нами проанализированы объемы затрат на НИОКР.

Научно-техническая деятельность является одним из ведущих факторов экономического развития любого государства. После обретения независимости в переходный период имеющийся научно-технический потенциал был в значительной мере утрачен. Научные и проектные разработки оказались не востребованными, в результате низкого финансирования многие отраслевые НИИ, проектно-конструкторские организации были ликвидированы. Значительно снизился и кадровый потенциал [2].

По данным Бюро национальной статистики АСПиР РК в республике в 2020 году действовало 386 государственных, общественных, частных научно-исследовательских институтов, проектно-конструкторских организаций, высших учебных заведений и предприятий, в том числе в государственном секторе – 100, в секторе высшего профессионального образования – 92, в предпринимательском секторе – 158, в некоммерческом секторе – 36 организаций. Наибольшее количество организаций было сосредоточено в таких регионах, как: г. Алматы (138), г. Нур-Султан (56), Восточный Казахстан (31), г. Караганда (30), г. Актобе (15) областях. Меньше всего таких организаций в Северо-Казахстанской (5), Кызылординской (6), Мангистауской (6) областях.

Научно-исследовательские структуры обеспечивают разработку новых прорывных технологий, которые впоследствии будут внедрены на промышленных предприятиях и, потому, от их размещения во многом зависит быстрота и эффективность коммерциализации новых идей и разработок. Отсутствие таких организаций на промышленных предприятиях делает их неспособными вести научные исследования и разработки, что исключает их из процесса инновационного развития.

Еще одним фактором, сдерживающим модернизацию казахстанской экономики и динамику инновационного процесса, остается низкий уровень инвестирования в сферу НИОКР по сравнению с развитыми странами. В развитых странах финансирование НИОКР частным бизнесом составляет около 50-70%. Активность субъектов бизнеса в финансировании инновационной деятельности в развитых странах была достигнута благодаря благоприятному инвестиционному климату, широкому спектру применяемых правительствами методов финансового стимулирования инновационной деятельности, что в результате дает возможность этим государствам снизить нагрузку на бюджет.

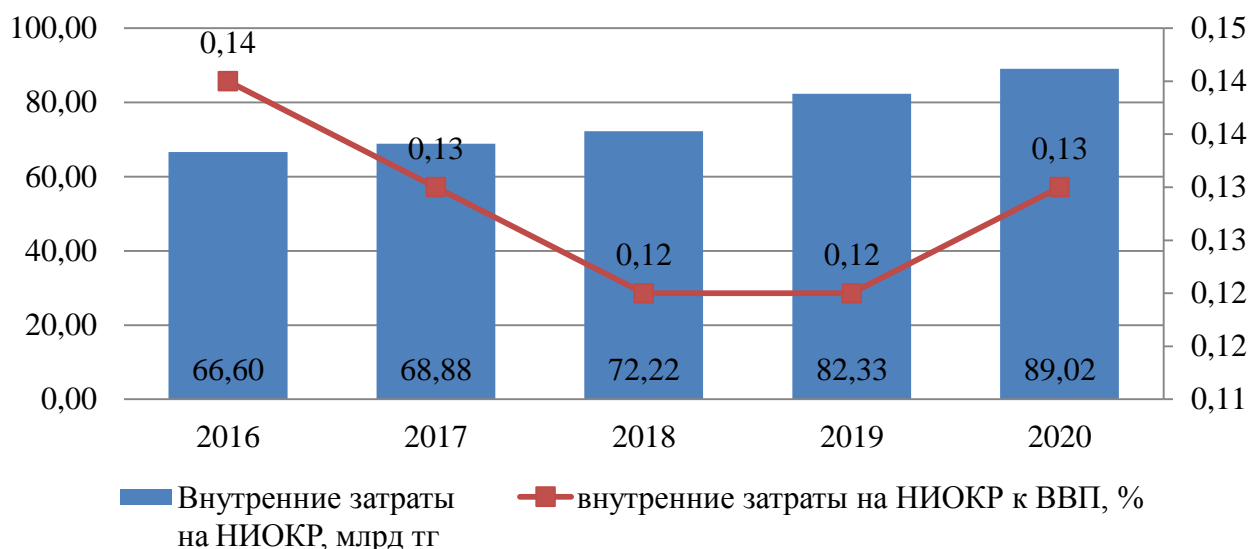


Рисунок 5. Динамика внутренних затрат на НИОКР

Доля внутренних затрат на НИОКР в ВВП республики и в валовом региональном продукте областей является важными показателями состояния науки. 2018 году наблюдалось снижение данного показателя, однако к 2020 году картина стабилизируется (рисунок 5).

Анализ результативной составляющей инновационного потенциала субъектов предпринимательства РК предполагает выявление уровня производства инновационной продукции предприятиями, доли произведенной инновационной продукции предпринимательства в общем объеме инновационной продукции по республике, инновационная активность предприятий РК.

Результатом инновационного предпринимательства выступает специфический товар – инновации. В последние годы была заметна тенденция увеличения объемов производства инновационной продукции: в 2020 году ее объем составил 1 113 566,5 млн. тенге, увеличившись почти в 3 раза по сравнению с аналогичным показателем 2016 года (377 196,7 млн.тенге). За исследуемый период объем реализованной продукции увеличился почти в три раза, но по сравнению с предыдущим годом это значение в 2020 году сократилось на 23015,2 млн тенге или на 2,25%, что говорит о том, что не многие инновационные продукты (товары, услуги) проходят через все жизненные циклы и реализуются.

В разрезе областей лидерами по производству инновационной продукции в 2020 году являются Восточно-Казахстанская (223618,8 млн.тг.), Костанайская (211088,3 млн.тг.) области, г. Шымкент (136084,9 млн.тг.), г.Нур-Султан (129468,7 млн.тг.). С 2018 года в большинстве областей произошло увеличение производства инновационной продукции. В 2020 году лидером по производству инновационной продукции стала Восточно-Казахстанская область, в которой произведено продукции на 223618,8 млн. тенге, что составляет 20% от всей инновационной продукции республики, причем темп роста просто поражает: с 2016 по 2020 год он составил более 17 раз! Самое низкое значение

производства инновационной продукции (товаров, услуг) в г.Атырау (7536,3 млн.тг.) и в Мангыстауской области (7971 млн.тг.). Коэффициент вариации остается высоким, что говорит о том, что регионы по объемам производства инновационной продукции сильно разнородны, несмотря на значительные положительные изменения. В рассматриваемый период есть регионы, которые превышают среднереспубликанский уровень инновационной активности. В 2020 году 7 регионов: Восточно-Казахстанская, Карагандинская, Жамбылская, Костанайская, Кызылординская области и города Нур-Султан и Алматы превышают среднереспубликанский уровень инновационной активности предприятий в среднем на 0,45%. Причинами данной ситуации чаще всего называют сырьевую ориентацию Казахстана и, соответственно, доходы от нее. Но это не в полной мере применимо к инновационной сфере. Это утверждение правомерно в отношении к Восточно-Казахстанской, Карагандинской индустриальным областям, чей производственный потенциал достаточно значителен.

Очевидно, что отраслевая структура экономики Казахстана с доминированием добывающих отраслей и отраслей первичной переработки сдерживает развитие инноваций. Необходимо также отметить, что отрасли, преобладающие в казахстанской экономике, отличаются достаточно положительным жизненным циклом применяемых технологий, сравнительно стабильным ассортиментом выпускаемой продукции и низкими темпами ее обновления. Поэтому они относятся к мало и средне технологическим отраслям. В высокотехнологичных отраслях наблюдается повышенная склонность к инновациям. Чем шире представлены в экономике наукоемкие отрасли, тем более развита в ней инновационная деятельность [3].

На 1 января 2020 года инновационная активность зафиксирована только на 566 из 1764 крупных предприятий, на 436 из 2609 средних предприятий, на 1017 из 26128 малых предприятий. Очевидно, что низкий уровень инновационной активности казахстанских предприятий требует дополнительного изучения и разработки конкретных стимулирующих мер.

К инновационно-ориентированным предприятиям крупного предпринимательства относится 32,1% от общего числа, на долю среднего инновационного предпринимательства приходится 16,7%, тогда как на долю малых инновационных предприятий — лишь 3,9% от общего числа. Это подтверждают исследования разных авторов о закономерности степени инновационной активности крупных предприятий и малого предпринимательства: в крупных компаниях гораздо больше средств и возможностей для новых разработок. Следует отметить, что большая часть этих предприятий предпочитает внедрять новые технологии и процессы, а не инновационную продукцию.

Согласно данным Бюро национальной статистики АСПиР РК инновационная активность предприятий в Казахстане в последние годы имеет тенденцию роста (рисунок б), хотя показатели значительно ниже, чем в развитых странах.



Рисунок 6. Динамика уровня активности в области инновации, %

Изменение доли инновационной продукции (товаров, услуг) к ВВП республики можно увидеть на рисунке 7.

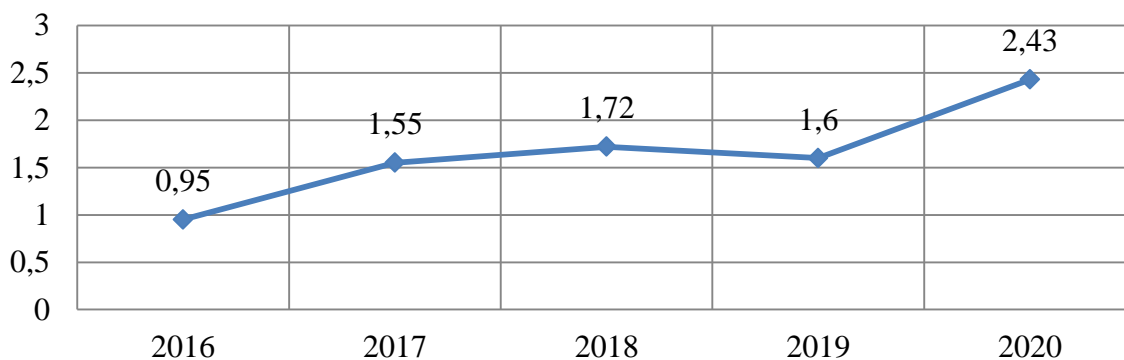


Рисунок 7. Доля инновационной продукции (товаров, услуг) к ВВП, %

С учетом пропорционального роста ВВП и объема инновационной продукции ее доля по отношению к ВВП за рассмотренный период также выросла с 0,95% до 2,43%, что можно объяснить в целом ростом ВВП.

Несмотря на позитивный рост, уровень инновационного развития Казахстана гораздо ниже стран Западной Европы. Например, в Швейцарии показатель инновационной активности равен 60,2%, в Бельгии — 59,7%, в Германии — 58,9%, Финляндии — 52,5%, в Швеции — 48% [4].

Результаты статистического наблюдения за 2020 год показали, что лишь 7,5% из всех исследованных компаний внедряют технологические инновации. Наиболее высокая инновационная активность наблюдается на предприятиях Алматы, Нур-Султана, Карагандинской и Восточно-Казахстанской областей.

Основные причины, по которым компании не могли вкладывать деньги в модернизацию производств: недостаток средств, отсутствии необходимости в усовершенствовании, так как нет спроса на инновационные продукты, нехватка компетентного персонала и т.п. Еще одной из проблем инновационного развития в Казахстане на сегодняшний день является незавершенность научных исследований, их отрыв от производства. Проводимые прикладные разработки не имеют продолжения в виде коммерциализации и внедрения в производство. Количество предприятий, имеющих заброшенные или приостановленные

мероприятия по внедрению инноваций, в 2020 году снизилось на 16 единиц по сравнению с предыдущим годом, однако за последние пять лет количество таких предприятий увеличилось на 47 единиц.

В качестве причин, по которым не осуществлялась инновационная деятельность на предприятиях, организации указывают на следующие: недостаток финансовых средств, в том числе из внешних источников финансирования, высокие инновационные затраты, нехватка компетентного персонала, отсутствие информации о технологиях, о рынках, сложность в поиске партнеров для инноваций, доминирование существующих предприятий на рынке, неопределенность спроса на инновационные товары и услуги, нет необходимости вследствие более ранних инноваций или из-за отсутствия спроса на инновации. Опрос показал, что основными причинами останавливающими развитие инновационной деятельности на предприятиях республики, являются отсутствие спроса на инновации (36,34%) и недостаток внутренних средств на предприятиях (29,36). Лишь 10,79% предприятий не осуществляют инновационную деятельность вследствие более ранних инноваций.

Анализ институциональной составляющей инновационного потенциала предпринимательских структур Казахстана характеризуется стабильностью политического курса, развитостью правовых институтов и инновационной инфраструктуры.

С момента обретения независимости в Республике Казахстан множество усилий было направлено на стимулирование инновационной активности предпринимательского сектора. Первоначально вопросы инновационного развития нашли отражение в Стратегическом плане до 2010 года, затем в Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003–2015 года, Программе по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005–2015 года, Программа явилась основополагающим документом по формированию и развитию национальной инновационной системы. С 1 января 2020 года ввелась в действие государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы.

Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020-2025 годы предусматривает углубление индустриализации путем повышения потенциала индустриального предпринимательства; увеличение объемов производства и расширение номенклатуры обработанных товаров, пользующихся спросом на внутреннем и внешних рынках; увеличение промышленных мощностей посредством стимулирования развития базовых производств и реализации стратегических проектов; технологическое развитие и цифровизация отраслей обрабатывающей промышленности.

Стабильный рост и конкурентоспособность обрабатывающего сектора будут достигаться путем создания технологически прогрессивной промышленности, трансформации и цифровизации основных фондов

действующих предприятий, ориентированных на создание средне-, высокотехнологичной продукции с последующим выходом на глобальные рынки.

Однако, несмотря на активную государственную политику по стимулированию инновационной деятельности предпринимательских структур, при наличии отдельных улучшений, до сих пор наблюдается фрагментарность и неустойчивость общего прогресса в данном вопросе.

Исследование инновационного потенциала, формирующего национальную инновационную систему, выявляет ее сложную структуру, которая состоит из взаимосвязанных подсистем, в каждую из которых входит значительное число элементов. Все уровни инновационной системы взаимосвязаны и взаимообусловлены друг с другом. Несмотря на многообразие элементов, входящих в подсистемы НИС, разную природу звеньев, им присуща определенная целостность, все элементы системы служат достижению общей цели. В связи с этим, особый интерес представляет структура системы, ее основные компоненты, а также взаимосвязь и взаимодействие.

В настоящий момент инновационную инфраструктуру Казахстана составляют существующие субъекты, созданные при участии средств государственного бюджета (республиканский, местные бюджеты, средства организаций с государственным участием), а также созданные государством сервисные институты развития.

В инновационную инфраструктуру Казахстана входят:

- 1) субъекты, уполномоченные на реализацию мер государственной поддержки (национальные управляющие холдинги, национальные компании, национальные институты развития);
- 2) инфраструктура индустриально-инновационной системы (специальные экономические зоны (далее – СЭЗ), индустриальные зоны (далее – ИЗ), технопарки и др.);
- 3) инструменты поддержки (всего более 100 инструментов, как на республиканском, так и региональном уровнях) [5].

Функциональные направления участия институтов развития Казахстана по мерам государственной поддержки представлены в следующей таблице 3.

Таблица 3

Функциональные направления участия институтов развития Казахстана по мерам государственной поддержки

Направление мер поддержки	Участие институтов развития в предоставлении мер поддержки		
Долгосрочное финансирование	 BAITEREK	 Банк развития Казахстана	
Лизинговое финансирование	 BAITEREK	 БРК-Лизинг	
Кредитование через финансовые институты	 BAITEREK	 Банк развития Казахстана	

Предоставление гарантийных обязательств и поручительств по займам, Субсидирование ставки вознаграждения по кредитам, выдаваемым финансовыми институтами, и купонного вознаграждения по облигациям			
Развитие индустриальной инфраструктуры			
Развитие инновации	Национальный институт развития в области технологического развития		
Осуществление инвестиций в уставные капиталы (долевое или венчурное финансирование)			
Развитие и продвижение экспорта отечественных обработанных товаров, услуг	Национальный институт развития в области развития и продвижения экспорта	QazTrade	
Поддержка повышения производительности труда			
Поддержка и продвижение продукции на внутреннем рынке			
Привлечение иностранных инвестиций			
Примечание. Составлено автором			

В рамках поддержки предпринимательства отсутствуют единообразные критерии, как для выдачи мер государственной поддержки, так и для оценки их эффективности, при этом до сих пор отмечается недостаточная согласованность действий между различными институтами развития, в результате чего субъекты индустриально-инновационной деятельности испытывают недостаток информации о мерах государственной поддержки.

В области развития инноваций ключевую роль играют: АО «QazTech Ventures», международный технопарк Astana Hub, Tech Garden, инновационный кластер Назарбаев Университета «Nuris», KBTU Startup Incubator, Бизнес-инкубатор AlmaU, частный инкубатор MOST и др.

АО «QazTech Ventures» является национальным институтом в области технологического развития и осуществляет услуги в области проведения аналитических и форсайтных исследований. Основные виды деятельности - развитие рынка венчурных инвестиций, системы бизнес-инкубирования и экспертно-технологического сопровождения [6].

Развитие сети технологических парков рассматривается как существенный элемент развития национальной инновационной деятельности.

В Казахстане при участии Центра инжиниринга и трансфера технологий были учреждены 12 бизнес-инкубаторов и семь региональных технопарков, шесть из которых являются государственными. Государственные парки часто совмещают отраслевой статус и статус специальной экономической зоны, а региональные парки имеют более узкую направленность.

Проекты Tech Garden и Astana Hub – это государственные программы акселерации, которые помогают инноваторам развивать инновационные идеи, предоставляя им инфраструктуру, финансовую поддержку, менторство, доступ к инвесторам и возможности для обмена опытом с зарубежными инноваторами.

У Tech Garden есть две программы акселерации: локальная Tech Garden acceleration и международная Startup Kazakhstan acceleration. Задача Tech Garden — развитие экосистемы инноваций для корпоративного сектора и также развитие передовых компаний, так называемых стартапов [7]. У Astana Hub есть 2 программы развития стартапов: это акселерация и инкубационная программа развития. Программа акселерации Astana Hub – это процесс ускоренного развития стартапов на ранней стадии. Инкубация - это более обобщенная, комплексная программа инкубационного развития молодых IT-проектов. Здесь участникам доступны: единый коворкинг, содействие в привлечении инвестиций, доступ к базе знаний, консультации от экспертов и продвижение в СМИ [8].

В 2020 году в Казахстане появилась «Ассоциация бизнес-инкубаторов и акселераторов», которая разрабатывает программу для запуска и развития инкубаторов в вузах. Одним из самых активных акселераторов стал Astana Business Campus, созданный на базе Назарбаев Университета для развития высокотехнологичных стартапов.

Акселерационная программа «ABC Quick Start» на базе инновационного кластера Назарбаев Университета «Nuris» — другая, набирающая темпы программа, — рассчитана на начинающих предпринимателей. Ее уникальность состоит в интенсивном и эффективном развитии проекта в кратчайшие сроки. За время работы Nuris удалось привлечь уже около \$1 млн инвестиций и создать несколько десятков рабочих мест [9].

Еще одной площадкой от технического вуза, которая помогает студентам запускать бизнес-проекты, стал KBTU Startup Incubator на базе факультета информационных технологий АО «Казахстанско-Британский технический университет» (КБТУ) в сотрудничестве с Astana Hub, Almaty Tech Garden, MOST и российским ФРИИ (фонд развития интернет инициатив). Здесь

студентам помогают создать прототип, подобрать лучшую бизнес-модель, найти ментора и привлечь инвестиции [10].

Бизнес-инкубатор AlmaU на базе одноименного университета поддерживает проекты на самой ранней стадии, имеет собственную стартап-школу, программу наставничества, акселерационную программу «AlmaU Spark» и доступ к локальной платформе краудфандинга.

Частный инкубатор MOST за последние пять лет оказал поддержку более 6 тысячам предпринимателей, провел множество акселерационных программ, инвест-сессий и хакатонов. Most является официальным представителем международного акселератора Techstars в Казахстане. За прошлый год инкубатор привлек около 130 млн тенге в качестве инвестиций на развитие казахстанских стартапов. Сейчас при инкубаторе создается собственный венчурный фонд Most Venture Fund 1 [11].

За прошедший период в стране активно заработали как местные, так и международные венчурные и инвестиционные фонды. Среди них — Asadel Venture Fund, Sturgeon Capital SingulariTeam, TechGarden Ventures, GVA Alatau Fund, Digital Spring Ventures, V Global Fund, Tuz Ventures, BTS Digital Ventures, Avanta Capital, Meridian Capital, Paladigm Capital, Almak Capital, «Сентрас», «Верный Капитал», ABC-I2BF Seed Fund, SkyBridge Invest и другие. Средний инвестиционный чек в один венчурный проект, по данным исследовательской компании StartupBlink, составляет примерно \$50 тысяч.

В целом, в Казахстане на сегодняшний момент сформирована инновационная инфраструктура, однако некоторые ее элементы еще слабо интегрированы в инновационную систему. Так, технопарки не стали катализаторами инновационной активности в регионах, их связи с предпринимательским и научно-исследовательским секторами остаются слабыми. Со стороны предприятий услуги технопарка не пользуются спросом, отсутствие штата специалистов не позволяет проводить в полной мере экспертизы поступающих со стороны отечественных ученых проектов. Часто располагающиеся на территории технопарка фирмы не являются инновационными и предлагают на рынок традиционные товары и/или услуги.

На современном этапе экономического развития Казахстана показатели инновационной деятельности государства в целом имеют неплохую тенденцию развития. Проанализировав состояние ресурсной, результативной и институциональной составляющей инновационного потенциала предпринимательских структур Казахстана хочется выделить наиболее проблемные области. К ним относятся:

- отсутствие системного подхода в реализации технологической политики страны;
- разрозненность мер государственной поддержки. В настоящее время в Казахстане разные госорганы предоставляют разный «пакет» поддержки;
- низкую технологическую сложность производства;
- высокую степень физического износа основных средств;

– неразвитый рынок венчурного финансирования, ограниченность финансов у частного сектора;

– несистемное и недостаточное госфинансирование науки и инноваций. Расходы лидера по инновациям Германии на НИОКР составляют 2,9% от ВВП, Сингапура – 2,2%, России – 1,1%. В Казахстане расходы снизились с 0,2% в 2018 году до 0,1% от ВВП в 2019-м;

– низкий уровень кооперации науки и бизнеса;

– не востребуемые отечественные технологические решения.

– диспропорции в структуре размещения научных организаций;

– низкий уровень инвестирования в сферу науки;

– отсутствие заинтересованности региональных властей в науке;

– региональные диспропорции инновационно-ориентированных предприятий;

– низкая инновационная активность Казахстана по сравнению с зарубежными развитыми странами;

– низкий уровень государственного финансирования на внедрение инноваций;

– нехватка надежных программ прогнозирования инновационного потенциала предпринимательских структур

– увеличение незавершенных научных исследований;

– отсутствие спроса на инновации на региональном уровне;

– слабая связь науки, бизнеса и их обратной связи с государством;

– отсутствие создания и развития региональных венчурных фондов и т.д.

Для устранения перечисленных проблем предлагаются следующие мероприятия:

1. Создание спроса на инновации государством в регионах страны;

2. Развитие региональных инновационных систем. При этом ядром инновационных кластеров должны стать университеты. Важно обеспечить финансирование университетов через систему грантов;

3. Совершенствование экосистемы поддержки инновации;

4. Ускорить процесс коммерциализации инноваций;

5. Совершенствование механизма взаимодействия между основными элементами НИС с учетом опыта зарубежных стран;

6. Создание региональных венчурных фондов.

Подводя итоги оценки инновационного потенциала субъектов предпринимательских структур РК, можно сделать вывод о том, что имея высокий уровень инновационного потенциала, предприятия РК недостаточно используют его для наращивания объемов производства инновационной продукции, что, соответственно, определяет низкий уровень использования кадровых, финансовых, производственных и научно-технических ресурсов.

Реализацию затрудняют многочисленные свойственные для Казахстана институциональные факторы, порождающие значительное число барьеров на пути развития инновационного бизнеса, большая часть которых носит

серьезный характер и в краткосрочной перспективе не могут быть значительно ослаблены. При этом большинство из выделенных сдерживающих факторов лежит вне сферы влияния инновационных предприятий, что делает вопрос их поддержки со стороны государства первостепенным. Однако нельзя не отметить становление государственной политики, направленной на снижение административных барьеров и создание более благоприятной среды для развития инновационного бизнеса.

Слабые же стороны инновационной системы не могут быть преодолены в короткий период времени. Опыт развитых стран свидетельствует о том, что эффективные инновационные системы часто формируются в течение нескольких десятилетий. Поэтому приоритетом инновационного развития Казахстана должно стать улучшение взаимодействия между основными элементами и подсистемами НИС, разработка четких механизмов с учетом опыта инновационного развития зарубежных стран.

Список использованной литературы:

1. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Электронный ресурс: <https://stat.gov.kz/>

2. Бопиева Ж.К. Экономические основы системной трансформации экономики Казахстана (опыт реформирования и проблем модернизации). – Караганда: ТОО Арко, 2001. - с. 283

3. Кулмабамбетова А.С., Дубина И.Н., Рахметулина Ж.Б. Покомпонентная оценка инновационного потенциала субъектов малого и среднего бизнеса: опыт Казахстана. //Экономика. Профессия. Бизнес. – 2019. - №3. – с. 57-68

4. Статистический институт ЮНЕСКО Электронный ресурс: <http://uis.unesco.org/apps/visualisations/research-and-development-spending/>

5. Концепция проекта Закона РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам инновационного и научно-технического развития». 8 апреля 2020 года..

6. АО «QAZTECH VENTURES». Электронный ресурс: <https://qaztech.vc/about-company/>

7. Автономный кластерный фонд «Парк инновационных технологий» Tech Garden. Электронный ресурс: https://techgarden.kz/about_fund

8. Международный технопарк Astana Hub. Электронный ресурс: <https://astanahub.com/1/h/about-us>

9. Инновационного кластера Назарбаев Университета «Nuris». Электронный ресурс: <https://nuris.nu.edu.kz/#scroll-Contacts>

10. KBTU Startup Incubator. Электронный ресурс: <https://startup.kbtu.kz/>

11. Бизнес-инкубатор MOST. Электронный ресурс: <http://most.com.kz/>

**ОНЛАЙН БИЗНЕС ШКОЛЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОЙ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ**

М.В. Сизов

**ONLINE BUSINESS SCHOOLS AND THE PROSPECTS OF THE
NEW EDUCATIONAL REALITY**

M.V. Sizov

*Восточно-казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева
D. Serikbayev East Kazakhstan Technical University*

Аннотация. Научная статья посвящена актуальной для современной системы образования стран СНГ проблематике возникновения свободных образовательных коммерческих платформ, составляющих конкуренцию традиционным формам образовательного процесса. Автором подчеркивается экономическая природа исследуемой проблемы, а также устанавливается связь между эффективностью образовательного процесса и онлайн-формой обучения.

Ключевые слова: онлайн образование, дистанционное образование, бизнес школы, рынок дистанционного образования.

Abstract. The research paper deals with the merging of Internet communication with the market of educational services of the CIS countries (Commonwealth of Independent States) and the formation of a new educational reality. The author conducted an up-to-date analysis and formulated conclusions regarding the development of advanced online schools.

Keywords: online education, e-learning, distance learning, business schools, digital education market.

Introduction

Digital technology, penetrating all spheres of activity, is already firmly embedded in the everyday practice of any learner. Participants of the educational market, observing the rapid growth of online technologies, can no longer ignore this process. Today it's obvious that the issue of the merger of Internet communication and the market of educational services is a matter of time.

In 2019, the online learning market was valued at \$171 billion, and is expected to grow at a compound annual growth rate of 10.85% by 2025 [1].

Recently, the digital transformation of education systems at all levels has allowed incorporating a new teaching-learning ecosystem called e-learning. Further, the COVID-19 pandemic caused the closing of classrooms worldwide and forced a billion students and millions of educators to modify their face-to-face academic practices wherever possible suddenly. This situation showed the strengths and weaknesses of education systems facing the challenge of digitalization. Although the rapidly spreading coronavirus harshly affected all businesses, the online education system surprisingly showed lucrative growth opportunities amid the threatening pandemic. Worldwide Online Education Industry is expected to grow with a double-digit CAGR of 13.8% during 2021 -2027 [1].

The greatest growth in the e-learning market is predicted to come from demand in developing countries. E-learning provides access to world-class educational

resources for audiences in developing countries that may not be available in person in their home country [2].



Figure 1. Forecast of the dynamics of the global online education market, billion U.S. dollars (2019-2025)

The global online education market is projected to reach \$153,180 million by 2026, up from \$140,710 million in 2020 [2].

This study is an empirical analysis of the demand outlook for online education, as well as new developments and potential predictions for evaluating near-term investments. The study will also examine the impact of the COVID-19 pandemic.

Methodology

The research paper uses methods of quantitative analysis and synthesis, methods of statistical groupings and dynamic series, econometric methods, in particular, correlation and regression analysis.

Discussion and results

The process of world digitalization, from requesting information to online consultations and online exhibitions, has accelerated markedly in recent years. The global pandemic of a new coronavirus infection was the catalyst for this process. Businesses ranging from FMCG services and education to cultural institutions have gone online. Despite the temporary difficulties, it is clear that in the long term this trend will continue and grow. Video conferencing, online exhibitions, distance learning, the introduction of artificial intelligence technologies, cloud computing, and unmanned freight delivery are all significantly transforming the existing socio-economic order.

In the post-pandemic era, this modernization of demand and consumption patterns will have a profound effect on the development of the global economy and lead to the integration of offline and online technologies. Moreover, new concepts of big data drive technological innovations that have the information network at their core. This suggests that the development and digitalization of the national economy is not just a necessity or an “agenda”, but a matter of survival in the context of global resource competition. And the market of educational services, being involved in the general system of economic relations, can not help but ignore the growing trends, and, naturally, transformed after other areas.

It is noted that in the U.S. and Western European countries there is a trend that online education is a modern and more “budget” version of classic “face-to-face” education format. For example, recognized global universities (Stanford, Harvard, MIT, London Business School) see the subject field of online services as more of a tool for reaching a larger audience and a springboard to already "closer" collaboration.

In the CIS countries, the situation is somewhat different. Despite better Internet coverage and, literally, “step-by-step” availability of Wi-Fi, here online education is positioned as a more technological answer to traditional higher education. Moreover, it should be noted that, compared with the Western market, the percentage of paid content is higher. The paid form of service delivery is considered by the top management of domestic educational online venues as the most sustainable model of monetization, which implies the creation of additional value. It is connected, first of all, with the desire for quality and relevant educational content, the availability of which is not so obvious, even with training in the best regional universities in the country. The issues of knowledge actualization and practice-oriented educational content there are still one of the key issues that need to be solved as soon as possible.

The Russian Federation, as the flagship of online education in the CIS, is an excellent example of the development and successful application of distance learning principles [3]. At the beginning of 2022, the volume of Russian online education market is estimated at 35 billion dollars. The average annual growth rate since the end of 2019 has remained at 20% [4]. Moreover, the period 2019-2020 was marked by the conclusion of more than 60 public deals in this area. There is a tendency towards consolidation, with several key media players, such as “Mail.ru”, “Yandex”, “Rostelecom”, and “Sber”, set to take over the Russian market in the next few years. The structure of assets and sources of funding of the CIS educational services market leader – “Skillbox” LLC – are considered below.

Table 1

Financial performance of the CIS online education market leader (“Skillbox” LLC) [4]

Indicator	Values, USD			Changes	
	2019	2020	2021	thousand dollars. U.S. 2021/2019	% 2021/2019
Non-current assets	140 614,22	1 205 076,53	2 245 436,60	2 104 822,38	1496,87
Current assets	1 223 980,95	2 414 306,57	2 559 489,65	1 335 508,7	109,11
Cash and cash equivalents	369 591,45	1 786 568,35	2 903 400,52	2 533 809,07	685,57
Equity capital	418 543,57	772 007,53	773 043,13	354 499,56	84,69
Long-term commitments	-	-	-	-	-
Short-term commitments	777 917,38	3 031 803,41	4 270 653,93	3 492 736,55	448,98
Balance currency	1 196 260,95	3 803 810,94	5 043 697,06	3 847 436,11	321,62

The data in the first part of the table show that as of December 31, 2021 the share of non-current assets in the assets of the organization is one-third, and current assets are two-thirds [4].

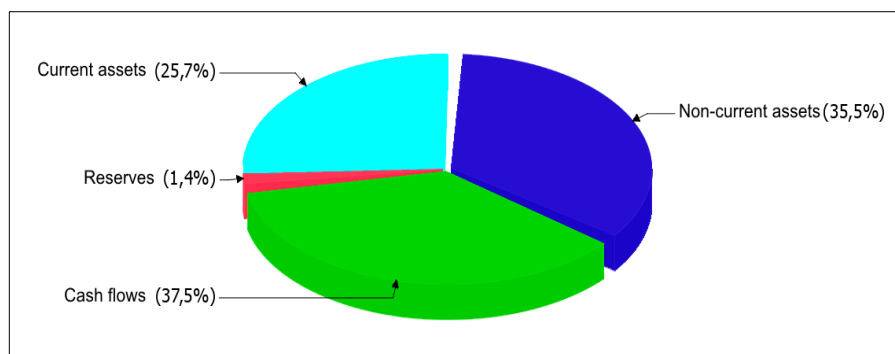


Figure 2. Skillbox Asset Structure, 2021

SkillBox's final rating, as calculated by the information provider, is a “B”, or satisfactory, according to public sources. As we can see, in some indicators there are at first glance unattractive moments for potential investors, but if we talk about the present position of SkillBox and the interest of “Mail.ru”, we can assume that many of the deviations were controllable and predictable, and were the consequence of the strategy to conquer the CIS online education market.

The current situation of SkillBox can also serve as a valuable case study when considering the importance and informativeness of indicators such as profitability of sales and the amount of own working capital in the short term, provided the firm has a strategy and tactics to turn weaknesses into strengths. The online university, according to the financial analysis, was on the verge of bankruptcy, but as of Q3 2021 is the leader in its industry with revenues of more than 10 000 000 US dollars.

When analyzing search advertising and advertising on the network from SkillBox, we can note the appearance of banner ads for a variety of queries - whether it be cybersecurity, courses on CRM, SMM, Internet marketing, interior design and game design. The very frequent appearance of SkillBox may also indicate a sufficiently high budget allocated to advertising, in favor of which the indicators of short-term financial indebtedness speak.

To date, the effectiveness of advertising interactions has justified itself in the growth of revenues and leadership in this indicator in the market, but in Q3 2021 to the revenue figures SkillBox approached GeekBrains, which in its advertising campaigns is aimed at a narrower segment, although it provides courses in similar areas of the competitor. Perhaps this revenue growth is due to the relevance of the target segment of GeekBrains and the trending tracks and specialties in the covid and post-covid period, namely IT and digital professionals.

Research results

The paper is devoted to current issues for the modern market of educational services in the development of online education, on the basis of the study using

economic and mathematical methods a number of conclusions about the prospects for the industry and presents measures to improve the methodology of online learning. Recognized market leader “Skilbox” LLC has shown explosive growth over the past three years. This speaks to the unconditional potential of online education platforms in the CIS market. It is noted that customers of such offerings are not limited to students and young people. The highest performance of students has been noted in short cycles of education. While large educational programs at the moment cannot fully compete with academic and higher education.

References:

1. Global Online Education Market Size, Status and Forecast 2021-2026. URL: <https://reports.valuates.com/market-reports/QYRE-Othe-3D269/online-education> (date of application 13.03.2022)
2. Global Online Learning Market Size, Status and Forecast 2020-2026. URL: <https://reports.valuates.com/market-reports/QYRE-Auto-7O2141/global-online-learning> (date of application 11.03.2022)
3. Online Learning Market Size is Projected to Grow CAGR 10,85% by 2025 – Valuates Reports. URL: <https://bit.ly/37DooEa> (date of application 10.03.2022)
4. Forecast market volume of online education in Russia in 2021, by segment. URL: <https://www.statista.com/statistics/1072423/online-education-market-volume-in-russia-by-type/> (date of application 10.03.2022)

УДК [330.101.542:330.11] – 047.48

**СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:
МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА**

Н.Н. Скороход

**AGGREGATE DEMAND AND AGGREGATE SUPPLY: ANALYSIS
METHODOLOGY**

N.N. Skorokhod

*ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный педагогический университет»
SET HE LPR "Lugansk State Pedagogical University"*

Аннотация. В статье ставится вопрос о методологии исследования совокупного спроса и совокупного предложения как фундаментальной теории в обосновании макроэкономической политики равновесия совокупного спроса и совокупного предложения. Автор рассматривает кейнсианскую и неоклассическую концепции и теорию неоклассического синтеза с целью обоснования природы совокупного спроса и совокупного предложения. В статье акцентируется тезис о некорректности неоклассической концепции совокупного спроса и совокупного предложения. Указано на необходимость рассматривать данные явления на основе кейнсианства и «неоклассического, некейнсианского» манифеста П. Самуэльсона. Анализ статистических данных по ЛНР, позволяет сделать вывод об эмпирическом неподтверждении неоклассической концепции совокупного спроса и совокупного предложения.

Ключевые слова: макроэкономическая политика, совокупный спрос, совокупное предложение, потребности экономические, национальный доход, уровень цен, равновесный национальный доход (валовой внутренний продукт).

Abstract. The article raises the question of the methodology for studying aggregate demand and aggregate supply as a fundamental theory in substantiating the macroeconomic policy of equilibrium between aggregate demand and aggregate supply. The author examines the Keynesian and neoclassical concepts and the theory of neoclassical synthesis in order to substantiate the nature of aggregate demand and aggregate supply. The article emphasizes the thesis about the incorrectness of the neoclassical concept of aggregate demand and aggregate supply. The need to consider these phenomena on the basis of Keynesianism and the "neoclassical, neo-Keynesian" manifesto of P. Samuelson is indicated. The analysis of statistical data on the LPR allows us to conclude that the neoclassical concept of aggregate demand and aggregate supply has not been empirically confirmed.

Key words: macroeconomic policy, aggregate demand, aggregate supply, economic needs, national income, price level, equilibrium national income (gross domestic product).

В микроэкономическом анализе важным разделом является исследование рынка, параметров спроса, предложения и цены, взаимодействия этих параметров. При этом рыночная цена является автоматическим регулятором (механизмом) рынка и его конъюнктуры.

Макроэкономический анализ, основоположниками которого являются английский экономист Дж.М. Кейнс и шведский экономист Г. Мюрдаль, оперирует понятиями совокупного спроса и совокупного предложения. При этом они не переносят на макроэкономическую методологию микроэкономического анализа спроса и предложения, предложенную и реализуемую неоклассической школой.

Проблема макроэкономического равновесия, т.е равенства совокупного спроса и совокупного предложения относится к числу важных в экономической теории. Эта проблема непосредственно отражается в формировании макроэкономической политики. Для выбора достаточно взвешенной экономической политики необходимо обозначить сами явления совокупного спроса и совокупного предложения.

В экономической литературе данный вопрос рассматривается с позиций 3-х основных концепций: неоклассической, кейнсианской и неоклассического (некейнсианского) синтеза [1;2;3;4;5;6]. Исследование природы совокупного спроса и совокупного предложения следует начинать в разрезе кейнсианского подхода, поскольку Дж.М. Кейнс рассматривает данные категории как категории макроанализа, методология которого является особенной и отличной от методологии микроанализа [1;2, с. 128].

Модель макроэкономики Дж.М. Кейнс представил как сложную систему взаимосвязи и взаимодействия всех сфер и секторов экономики, где рыночный механизм находится под воздействием ряда факторов, не имеющих непосредственного влияния на параметры макроуровня. И цены, по его мнению, на макроуровне не имеют значения. Ибо отклонение цен вверх на одни товары погашается их отклонением на другие товары.

Цена не выступает регулятором (механизмом) в макроэкономике. Основным и исходным экономическим явлением здесь является совокупный спрос (AD). Его Дж.М. Кейнс рассматривает как спрос на потребительские и инвестиционные товары. Потребительские товары – это товары, которые

потребляют домашние хозяйства, население, удовлетворяя свои потребности. Инвестиционные товары – это товары, которые приобретают предприятия (фирмы) для производительного использования.

Потребительский спрос, как часть совокупного спроса, зависит от совокупного денежного дохода и от того, как расходуется этот доход. Сам потребительский спрос, как и спрос на инвестиционные товары определяется системой общественных потребностей.

Экономическая наука рассматривает экономические потребности как потребности, обусловленные экономической деятельностью. Удовлетворение потребностей обеспечивает поддержание жизнедеятельности человека, его развитие, а также развитие социальных групп и общества в целом. Сама потребность указывает на нужду человека, желание человека иметь что-либо.

Взаимосвязь экономических потребностей с производством отражает связь целей и средств, которые в реальной жизни меняются местами.

Потребности возникают из производства, определяются его уровнем и структурой. С другой стороны, они обуславливают направленность производства и его масштабы.

Взаимосвязь потребностей и производства выступает в формах потребностей-целей и потребностей в благах.

Экономические потребности зарождаются в форме объективной цели (нацеленности), например, потребность перемещаться и ориентироваться в окружающей среде, потребность в защите от неблагоприятных погодных условий, потребность в пище и другое. Объективные потребности-цели меняются исторически, поскольку в результате человеческой деятельности меняются обстоятельства жизни людей. Например, потребность в защите от неблагоприятных погодных условий в определённой мере нивелируется благодаря развитию инфраструктуры, прежде всего производственной, но при этом необходимость защиты в современный период обуславливается уже в большей степени экологическими обстоятельствами (загрязнение окружающей среды, сужение потенциала воспроизводящей силы природы).

Объективные потребности-цели выражаются как потребности в благах и услугах. Потребности в благах и услугах имеют ускоренную историческую динамику в своём развитии. В качестве блага рассматриваются предметы, вещи, являющиеся результатом полезной деятельности людей и удовлетворяющие их потребности, а в качестве услуги рассматривается результат полезной деятельности людей, которая переходит непосредственно на человека и не имеет вещной формы (формы предмета).

В составе благ и услуг выделяют производственные блага и услуги - это ресурсы и блага и услуги, связанные с удовлетворением личных потребностей людей.

Экономические потребности развиваются в результате развития производства. Удовлетворённые потребности «открывают пространство» для новых потребностей. В экономике действует закон возвышения потребностей: в результате общественного развития усложняется и обогащается целесообразная

производственная деятельность людей, всё больше развиваются и расширяются потребности.

В составе экономических потребностей выделяют:

1) абсолютные потребности, которые формируются соответственно общемировому уровню развития производства, отражают максимально достигнутый в мировой экономике уровень воспроизводства способностей человека;

2) действительные потребности, которые могут быть удовлетворены при оптимальном состоянии производства;

3) потребности, подлежащие удовлетворению, они могут быть удовлетворены при фактическом состоянии производства;

4) фактически удовлетворяемые потребности – это потребности, которые в действительности удовлетворяются. Они, в определённой своей части, представляют спрос.

Потребности в ресурсах формируют инвестиционный спрос (I), а потребности в потребительских благах и услугах формируют потребительский спрос (C). Таким образом, совокупный спрос равен сумме инвестиционного и потребительского спроса: $AD=C+I$. С учётом государственного сектора и открытости экономики совокупные расходы будут включать также государственные расходы (G) и чистый экспорт (X_n). Таким образом, совокупный спрос увеличится на эти величины: $AD=C+I+G+X_n$.

Совокупный спрос по Кейнсу определяется уровнем национального дохода ($AD=f(Y)$), где Y – национальный доход. Дж.М. Кейнс считает, что действует закон склонности к сбережению: с увеличением национального дохода (или валового внутреннего продукта) доля его, идущая в сбережения, увеличивается. Сбережения в концепции Дж.М. Кейнса относятся к изъятиям из экономики, изъятиям из совокупных расходов и совокупного спроса. Поэтому в определённые отрезки времени совокупный спрос может быть меньше произведённого национального дохода (Y). При этом всегда существует некоторое устойчивое потребление (автономное потребление C_a), которое будет иметь место и при отсутствии национального дохода (точка K). В этой модели цена не является исходным условием экономической конъюнктуры. На рисунке 1 отражается график совокупного спроса.

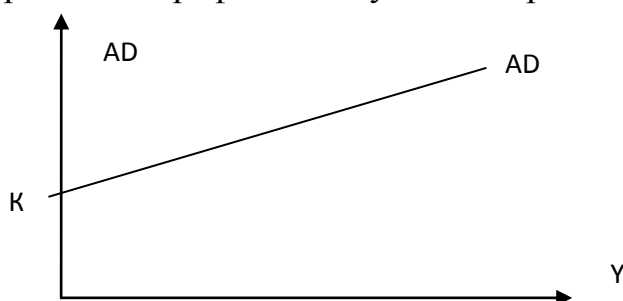


Рисунок 1. Совокупный спрос

Совокупное предложение (AS) равно произведённому национальному доходу. По сути, совокупное предложение – это национальный доход, который рассчитывается производственным методом и является по своему экономическому содержанию, ничем иным как чистой добавленной стоимостью, которая в распределении представляет собой чистые доходы экономических субъектов, в использовании равна расходам этих субъектов, т.е. превращаются в совокупный спрос. На рисунке 2 отражён кейнсианский график совокупного предложения

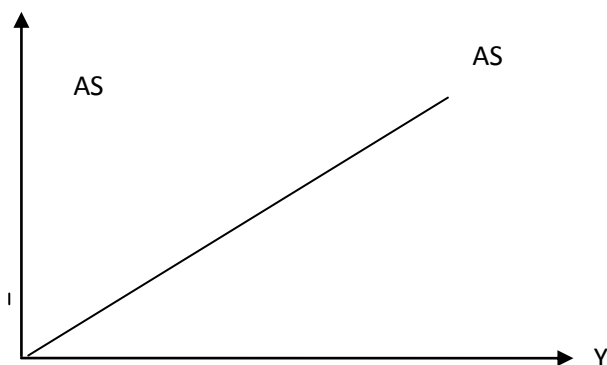


Рисунок 2. Кейнсианский график совокупного предложения

В неоклассической концепции совокупный спрос и совокупное предложение рассматривают аналогично тому, как они рассматривались в данной теории на микроуровне. Данный подход по критериям логики нельзя считать корректным, поскольку все факторы, рассматриваемые для параметров отдельного рынка, при исследовании целой (совокупной и комплексной) экономики не действуют. Так, изменение цены на рынке отдельного товара приводит к изменению объёмов спроса на отдельный товар. Характер такого изменения, как известно, обусловлен эффектами замещения (субституции) и дохода вследствие изменения цены. Когда рассматривается в целом экономика, то данные эффекты уже не действуют.

Данные эффекты на рынке каждого отдельного товара накладываются друг на друга и нивелируют отклонения, возникающие по данным параметрам при рассмотрении всех рынков как целостной системы. Так, снижение цены на отдельный товар приводит к эффекту замещения, который выражается в том, что растёт доля спроса на подешевевший товар, эта доля переходит от объёма спроса относительно более дорогих товаров. Но, когда берутся все рынки вместе, то результат по данному эффекту будет нулевым (от одних товаров часть спроса «ушла» и «пришла» к другим товарам).

Эффект дохода выражается в том, что удешевление товара приводит к росту реального дохода и покупатели купят больше данного товара при прочих равных условиях (объём спроса возрастет). Когда берутся все рынки всех товаров и при этом, например, все цены на всех рынках снижаются, то растут реальные доходы потребителей (всех покупателей), они купят больше товаров. Но для того, чтобы их купить, нужно, чтобы эти товары были произведены.

Иными словами, произведённый национальный доход в реальном измерении должен соответствовать доходам потребителей, которые предъявляют спрос на продукты, входящие в национальный доход. Если это соблюдается, то тогда совокупный спрос будет равен произведённому национальному доходу, т.е. совокупному предложению. Совокупный спрос, таким образом, является функцией от национального дохода. Об этом писал Дж.М. Кейнс: совокупный спрос не зависит от цен, он зависит от произведённого национального дохода.

Тем не менее, несмотря на научную некорректность неоклассической теории, её подходы и выводы подаются в учебниках по экономической теории как общепринятые и провозглашаются с кафедр на лекциях в англоязычных университетах, в университетах других стран, в том числе и в университетах Российской Федерации [7. с. 79].

Совокупный спрос в контексте неоклассической теории определяется как суммарное количество товаров, которые намерены купить домашние хозяйства, фирмы, государство и заграница при различном уровне цен в стране. В этой концепции, также как и в других теориях, совокупный спрос включает потребительские расходы (С), инвестиционные расходы (I), государственные расходы (G), чистый экспорт (X_n).

Графически, представляя совокупный спрос, неоклассики строят кривую совокупного спроса аналогично кривой спроса на товар на отдельном рынке (P – уровень цен, или может быть взят номинальный ВВП; Y – реальный или физический объём ВВП). Данная кривая имеет отрицательный наклон, объяснить который с помощью традиционных для микроанализа эффектов замещения и дохода не представляется возможным.

Рассмотрим график кривой совокупного спроса (AD), представленный на рисунке 3:

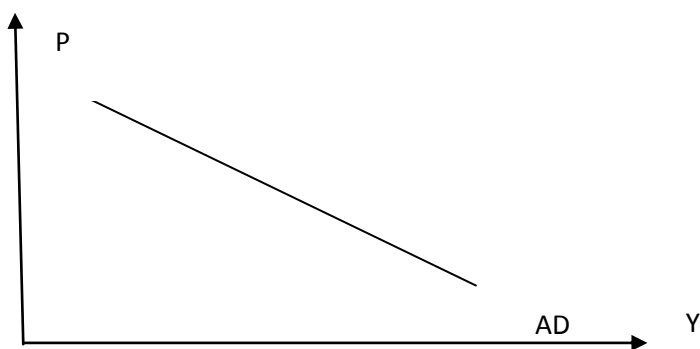


Рисунок 3. Кривая совокупного спроса

Неоклассики объясняют отрицательный наклон кривой совокупного спроса эффектами процентной ставки, реальных денежных запасов и импортных закупок.

Объяснение эффекта процентной ставки по существу определяет изменение составляющих совокупный спрос компонентов в отношении стремления увеличивать сбережения (совокупный спрос снижается) или сокращать сбережения (совокупный спрос увеличивается). В данном случае

предполагается, что уровень цен повысился или понизился без изменения предложения денег (денежной массы M). Это невероятное предположение. Сама инфляция (общий рост уровня цен P) выражается в том, что денег в обращении находится больше, чем физический объём ВВП или НД. Снижение же общего уровня цен будет связано либо с недостатком денежной массы и уменьшением скорости оборота денежной единицы, либо с недостаточным совокупным спросом, который может быть обусловлен реагированием потребителей на институциональные факторы (изменение законодательства или психологического влияния и т.п.). Иными словами, общий уровень цен, который, по мнению неоклассиков, влияет при неизменной денежной массе на процентную ставку и через неё на совокупный спрос, сам определяется факторами, непосредственно связанными (не через цены) с совокупным спросом. Т.е. общий уровень цен определяется факторами совокупного спроса, например, таким явлением как «инфляции спроса».

Эффект реальных денежных запасов или «эффект богатства» указывает, что изменение общего уровня цен приводит к изменению величины реального богатства населения страны. Сбережения при росте цен обесцениваются, а при снижении цен – увеличиваются. В условиях инфляции, рассуждают неоклассики, покупательная способность сбережений снижается, что приводит к снижению потребительского спроса (C), а, следовательно, к сокращению совокупного спроса (AD). Этот эффект отражается в отрицательном наклоне кривой AD . Отметим, что в случае вовлечения сбережений (S) из прошлого периода к тем расходам, которые связаны с текущими доходами домашних хозяйств, добавятся ещё расходы из сбережений (Sc). Таким образом, на величину сбережений увеличиваются текущие потребительские расходы всегда (независимо от уровня цен). Текущие потребительские расходы с учётом присоединения к ним сбережений будут равны: $C+Sc$.

Эффект импортных закупок рассматривается также в качестве фактора, отражающегося в отрицательном наклоне кривой AD . Неоклассики считают, что при повышении уровня цен в стране импортные товары становятся относительно дешевле (при прочих равных условиях). Тогда население страны станет приобретать меньше отечественных товаров и больше импортных. Иностранцы сократят свой спрос на товары данной страны, поскольку они становятся относительно более дорогими. Это всё вместе приведёт (при прочих равных условиях) к сокращению чистого экспорта (X_n) и, следовательно, к сокращению совокупного спроса (AD). С таким объяснением можно согласиться, но в этом случае сам ВВП и номинальный и реальный будет меньшим, чем при отсутствии повышения уровня цен (при прочих равных условиях). Поэтому потребительские расходы домохозяйств, скорректированные на рост цен по эффекту импортных закупок, будут соответствовать (при условии, что домохозяйства все доходы тратят) данному значению ВВП как в номинальном, так и в реальном измерении. Формулировка Дж.М. Кейнс о том, что потребительские расходы (C) являются функцией от национального дохода (НД) или от ВВП (Y) ещё раз подтверждается.

Трактовка совокупного спроса (AD), подаваемая в неоклассической теории, не имеет логического обоснования и практически не оправдана. Неоклассическая теория совокупного спроса вульгаризирует анализ, отражая чисто идеологическую функцию экономической теории.

Совокупное предложение (AS) ортодоксальными неоклассиками рассматривается исключительно как произведённый равновесный национальный доход (НД) или валовой внутренний продукт (ВВП) при полной занятости (Y^*). Реальный НД (Y) не зависит от уровня цен. Он является неизменным, а изменяется его номинальное значение вследствие изменения уровня цен. На графике совокупное предложение (AS) в интерпретации неоклассиков представлено вертикальной линией (рисунок 4 – отрезок 3).

С другой стороны, такое толкование совокупного предложения, как произведённого национального дохода при полной занятости и одновременно равновесного указывает, на то, что и совокупный спрос всегда является равновесным и равным произведённому национальному доходу. Отсюда, вслед за Дж.М. Кейнсом, делаем вывод об обусловленности совокупного спроса национальным доходом.

Поскольку в реальной жизни в каждый данный момент и на разных временных отрезках не все ресурсы используются полно, имеет место безработица (неполная занятость), возникают кризисы (спад производства), постольку определять произведённый НД или ВВП всегда как равновесный и максимально возможный нелепо. Поэтому представители неортодоксальной неоклассики и неоклассического синтеза рассматривают совокупное предложение на разных стадиях экономического цикла, дополняя неоклассическую трактовку совокупного предложения (AS) кейнсианской трактовкой этой категории.

Национальный доход рассматривается ими также в условиях неполного использования ресурсов, в том числе, неполной занятости. В этом случае выделяют стадию кризиса (спада), когда имеются свободные ресурсы и могут высвободиться дополнительные ресурсы в результате сокращения производства (на графике отрезок 1) – это горизонтальная линия: вовлечение свободных ресурсов приводит к росту реального НД или ВВП (уровень цен не меняется)). Необходимо внести правку: дело в том, что рост реального НД или ВВП означает, что увеличивается их физический объём. Поэтому, например, при росте физического объёма ВВП даже только за счёт производительности общественного труда и простого увеличения количества свободных ресурсов его номинальное (стоимостное, ценовое) выражение пропорционально должно увеличиваться.

Также выделяют стадию оживления, когда всё больше ресурсов вовлекается в процесс производства, но при этом они становятся относительно редкими, что приводит как к росту реального НД или ВВП, так к росту цен. На графике этот случай представлен восходящей линией (отрезок 2). Горизонтальный и восходящий отрезки кривой совокупного предложения (AS) называются кейнсианскими отрезками.

Представим на графике совокупное предложение (AS) в интерпретации неоклассического синтеза.

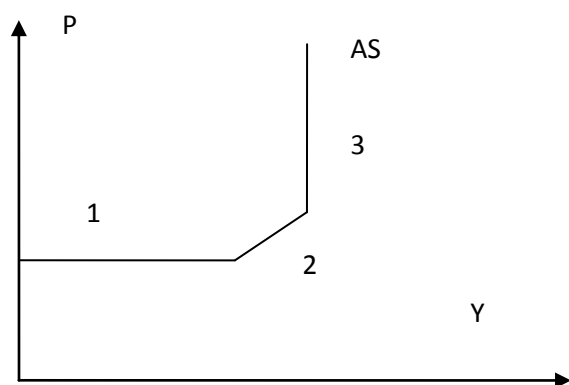


Рисунок 4. Совокупное предложение в интерпретации неоклассического синтеза

Дж. Тобин, представляющий «неоклассический, некейнсианский» манифест П. Самуэльсона, доказывает необходимость денежной и бюджетной политики для обеспечения эффективного влияния на совокупный спрос, при этом он подчёркивает, что данная процедура является тонкой и рискованной операцией. Учёный настаивает на такой смешанной денежно-бюджетной политики, которая с помощью разнообразных доступных инструментов даст достаточно места для манёвра различными вариантами сбалансированного совокупного спроса и для иных целей [6].

Безусловно, инфляцию (уровень цен) необходимо отразить в структурном изменении совокупного спроса. Так, например, для тех людей (домохозяйств), которые получают фиксированные денежные доходы, необходимо инфлировать (индексировать) эти доходы с целью обеспечения совокупного спроса на потребительские товары соответственно их совокупному предложению.

В пользу кейнсианской стратегии и необходимости смешанной денежно-бюджетной политики влияния на совокупный спрос говорят статистические данные, приводимые Дж. Тобином [6].

Об этой зависимости свидетельствуют также данные (хотя и весьма общего характера) статистики Луганской Народной Республики. В таблице 1 представлены данные, характеризующие макроэкономические показатели, которые так или иначе связаны с совокупным спросом и совокупным предложением.

Таблица 1

Динамика валовой добавленной стоимости, объёма реализованной промышленной продукции, объёма товарооборота номинальной и реальной заработной платы в ЛНР

Показатель	2017	2018	2019
Добавленная стоимость (% к предыдущему периоду)	140,6	125,2	101,1

Объём реализованной промышленной продукции (% к предыдущему периоду)	96,1	216,3	119,1
Индекс физического объёма оптового товарооборота (% к предыдущему периоду)	113,4	117,7	104,2
Индекс физического объёма розничного товарооборота (% к предыдущему периоду)	117,1	116,5	118,1
Индекс номинальной заработной платы (% к предыдущему периоду)	108,3	117,1	120,4
Индекс реальной заработной платы (% к предыдущему периоду)	-	-	114,0
Индекс потребительских цен (% к предыдущему периоду)	99,5	107,7	103,3

[Рассчитано по: 8, с.17, 18, 150]

Данные таблицы показывают, что валовая добавленная стоимость в текущих ценах (по сути, номинальный ВВП), хотя и рассчитывается не для всех секторов экономики ЛНР, может характеризовать определённые тенденции. Её динамика имеет глубину меньшую, чем глубина динамики реализованной промышленной продукции (совокупного спроса). Также все остальные индексы в целом отражают большую глубину динамики, чем индекс валовой добавленной стоимости. Это не подтверждает эмпирически неоклассическую идею об обратной зависимости совокупного спроса от уровня цен и от их динамики.

Анализ совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS) не может рассматриваться по аналогии с анализом параметров спроса (D) и предложения (S) на рынке отдельного товара, поскольку рынок в целом и рынок отдельного товара разные явления, имеющие разную сущность.

Дальнейшее исследование данной проблемы будет связано с выяснением факторов макроэкономического равновесия и влияния на него смешанной денежной и бюджетной политики.

Список использованной литературы:

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
2. Эклунд К. Эффективная экономика: Шведская модель / К. Эклунд. – М.: Экономика, 1991. – 354 с.
3. Макконнелл К.Р. Экономикс: проблемы и политика: Учебн. пособие для вузов / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: ИНФРА – М, 2003. – 972 с.
4. Маршалл А. Принципы политической экономии: в 3-х т. / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1983. – 416 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // пер с англ. предисл. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

6. Tobin J. The Monetary-Fiscal Mix in the United States // J. Tobin. Policies for Prosperity. Essays in Keynesian Mode. Brighton: Wheatsheaf Books LTD, 1987. – P. 142 – 165.

7. Киселёва Е.А. Макроэкономика. Экспресс-курс: учебное пособие / Е.А. Киселёва. – М.: КНОРУС, 2012 – 380 с.

8. Луганская Народная Республика в цифрах за 2020 год: Статистический сборник / Государственный комитет статистики Луганской Народной Республики. – Под ред. И.В. Шаблиенко. – Луганск, 2021. – 324 с.

Секция 3

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

IMPROVING THE MARKETING ACTIVITIES OF BANKS

Адилова С.Д., Рахимбердинова М.У.

Восточно-Казахстанский технический университет им. Д.Серикбаева,

Усть-Каменогорск, Казахстан

D. Serikbayev East Kazakhstan technical university, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

Аннотация: В статье раскрыты особенности совершенствования маркетинговой деятельности банков. Подробно описан механизм формирования эффективной системы маркетинга банка. В условиях глобальной пандемии и разразившегося финансового кризиса вопрос оптимизации и эффективного использования организационных ресурсов является одним из ключевых в формировании эффективной маркетинговой системы организации.

Abstract: The paper reveals the features of improving the marketing activities of banks. The mechanism for the formation of an effective bank marketing system is described in detail. In the context of the global pandemic and the outbreak of the financial crisis, the issue of optimization and efficient use of organizational resources is one of the key issues in the formation of an effective marketing system of the organization.

Long-term efficiency of activities, ensuring high rates of development and increasing the competitiveness of an enterprise in modern conditions of a market economy largely depend on the level of development of marketing activities in an organization. As a result, the problem of improving marketing activity is among the most important theoretical and practical aspects of economic science. Studies show that the main factor hindering the sustainable economic development of enterprises is either insufficient development of marketing strategies and tactics or their complete absence.

The changes that have taken place in recent years in the banking sector of countries with developed market economies have made it vital for commercial banks to master the most relevant and progressive marketing techniques and methods. This is indicated by the universalization of banking activity, it is going beyond the boundaries of traditional operations, the development of Internet banking, increased competition, the outflow of bank deposits due to the development of the securities market, and the unfavorable financial situation.

Nowadays, the management corps of domestic commercial banks have realized the fact that it is necessary to introduce modern methods of banking marketing, stimulate and promote sales, form a positive information background and an image that inspires confidence among the population. Today, the service of each client of the bank is based on a detailed and comprehensive study of his needs, values, market position, economic prospects, which happens with the help of specific tools of banking marketing.

The specificity of marketing in the banking sector lies in the formation of a systemic orientation to the processes that take place in the credit and financial sector. In this context, the object of marketing activity is cash, and the goal is the generation of cash flow and fixing the profit of the bank. Moreover, banking marketing is one of the only areas of management activity that is aimed at generating profit and studying and calculating it, like accounting.

Further, it is necessary to consider the concepts of "banking product" and "banking service".

A banking product is the result of economic activity (it can be: a deposit, a bank account, a document (certificate) in the form of a bill, a check; interest on a deposit or on a loan). The specific features of the banking product include: contractual and "immaterial" form of the product, limited time, quickly copied by other financial instruments.

Banking service is a specific activity for organizing cash flow and providing customers with various banking products.

Like any other service, banking service has a number of features, namely: lack of "safety" of the service, variability of the service quality level; abstractness and intangibility of the service.

Since the banking service is of an intangible nature, the "marketing benefit" of this service is of no small importance for our client. In this regard, the following characteristics become extremely important for banking services: quick response and quality of service, convenience of location, transparency and openness of the service mechanism, automation and guarantees.

The critical difference between a banking product and a service lies in the presence of a specific mechanism of monetary circulation, as well as those goals and objectives that are determined by the existing "financial intermediation" between a credit institution and the end consumer. In this regard, the concept of "marketing in the banking sector" is an activity that is aimed at bringing a banking product and / or service to the end consumer in a logical and harmonious way by building an effective system of marketing, administration and the use of tactical methods and tools. One of such options for the formation of an effective bank marketing system is the SOSTAC marketing planning model (Figure 1).

This model is the brainchild of the oldest and respected consulting and PR agency Holmes. SOSTAC is an abbreviation, where each letter is responsible for a certain mental operation, for a certain stage in the formation of a successful marketing system of the organization: situation analysis, objectives; strategy; tactics & tools; action plan; control & correction.

Each stage is a logical continuation and development of the previous one, which together constitute a system of marketing activities.

The main goal of banking marketing is to achieve a situation in which the minimum costs of holding funds will be combined with the ability to fully and timely satisfy the needs of the bank's end consumers.

Being a prerequisite for doing business, the process of choosing, developing, justifying and implementing a marketing strategy at the enterprise determines the future vector of the bank's movement.

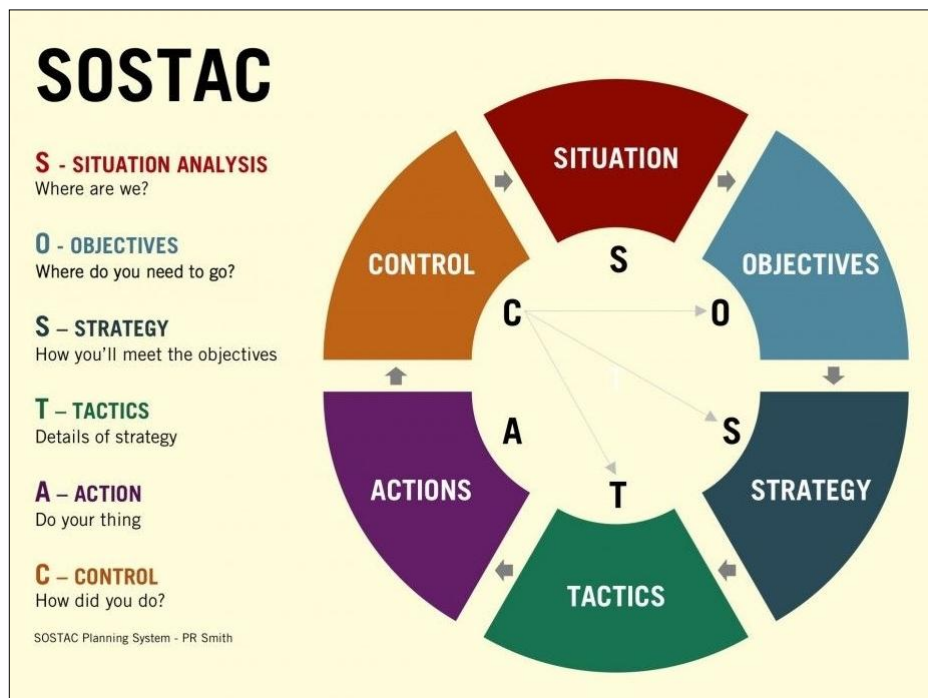


Figure 1. SOSTAC model

Currently, a real revolution is taking place in the field of banking marketing, associated with the development and implementation of a strategy to meet customer needs 3.0. According to the expert in marketing Philip Kotler, the implementation of this strategy by banks allows to increase the profitability of their operations per client per 50-100% due to:

- marketing actions that take into account the customer's life cycle by 25-50%;
- application of the program to attract and retain customers by 20-40%.

Currently, in foreign banks, the costs of marketing activities do not exceed 2% of total costs, while in companies producing consumer goods, they average 15%. The problems of modern banking marketing are not only related to financing. Marketing departments, as a rule, are structured according to separate types of banking services, therefore marketing goals, plans and operational actions are often not coordinated with each other, although they may be focused on the same customers.

Currently, in foreign banks, marketing expenses do not exceed 2% of total costs, while in companies producing consumer goods, they average 15%. The problems of modern bank marketing are connected not only with financing. Marketing departments are usually structured according to certain types of banking services, so marketing goals, plans and operational activities are often not coordinated with each other, although they may be focused on the same customers.

The solution to these problems should be based on the adaptation and optimization of distribution networks and sales of banking products and services to the new needs of customers. It is necessary to apply automation of bank branches, develop various forms of remote service, etc. These changes require the replacement of the hierarchical structure of bank management with a decentralized one, focused on various target groups and individual clients.

The most significant step is the application of Customer Relationship Management (CRM) technology in banks. This technology involves:

- changing the jobs of bank employees who have direct contact with customers;
- decentralization of banking marketing functions;
- changes in the organization and use of customer databases (Data-driven marketing).

Changing the workplace of the client's employees who have direct contact with clients. This will allow bank employees to conduct a more productive dialogue with the client, automatically conduct banking operations and offer the client new services adapted and designed specifically for this client. Information about the client's profile (a set of his most important social, demographic, psychographic and behavioral characteristics) and the history of his relationship with the bank is provided to the bank employee using the user interface of the information system. Bank employees become not only users of the customer database, but also perform the functions of collecting relevant information.

Decentralization of banking marketing. It is directly related to the new type of workplace, manifested in the transfer of some marketing functions from special marketing services to operational services.

Changes in the organization and use of customer databases. Three types of information are used in relationships between banks and customers:

- macro information based on demographic segmentation is at the disposal of marketing specialists, includes data on age, professional and other characteristics of all bank customers. This information is used by marketing services to analyze the existing portfolio of bank assets and develop new banking products and services;

- micro information based on psychographic and behavioral segmentation used by commercial consultants includes various characteristics of the client, his behavior and habits. Such information may be stored on the computer of the consultant, who uses it to personalize the relationship with each client;

- meso information, which occupies an intermediate position between the above categories, is general information that allows segmenting customers into separate categories, determining their properties (attributes), qualities, etc.

If information about the client is accumulated locally in banking departments focused on various banking services, then in case of contact between the client and various departments, a complete image of the client will not be compiled. Consequently, there is no single approach to the client and his requests. Part of the valuable information about the client's relationship with the bank is not included in the database, being scattered in the information services of various sales channels for banking products. Meanwhile, modern banking marketing requires complete and realistic, rather than fragmentary information about the client.

Employees of the bank's operational departments should not only actively use and analyze the information accumulated by the information system, but also constantly replenish the database with information about contacts, transactions and other important information. In addition, banks should also introduce a system of indicators that reflect the degree of satisfaction of customer needs. There may be

several dozen such indicators. In order to evaluate performance, actual performance should be compared with benchmarks so that there is a possibility of "comparison of results".

New foreign methods of managing relations between banks and clients. In recent years, European network banks have spent a lot of money on adapting and optimizing distribution networks and marketing of banking products and services to new customer needs. The visible results of these efforts are: new automated equipment of bank branches, the development of various forms of remote service, etc. However, even more significant are the changes that remain invisible to customers and are associated with the use of new technology for customer relationship management (CRM - Customer Relationship Management). This new second-generation technology involves a change in the workplace of bank employees who have direct contact with customers, the decentralization of banking marketing functions and changes in the organization and use of customer databases. The essence of this approach is as follows.

The decentralization of banking marketing, directly related to the new type of workplace, is manifested in the transfer of some marketing functions from special marketing services to bank operations, which will increase the number of users of the new CRM technology. It should be noted that the new CRM technology will require major changes in the managerial and organizational order. Bank employees and consultants should not only be users of the customer database, but also perform the functions of collecting relevant information. Thus, the implemented changes lead to the elimination of the hierarchical management structure, which does not meet the requirements of the time.

Modern CRM solutions are no longer limited to just retail or business verticals; rather, they are now required for any entity that offers goods or services. When it comes down to it, commercial banks give their clients an important challenge: banking has become a customer-centric world. Banks that better understand and serve the individual needs of their customers will succeed, while those that still use sticky notes to keep track of accounts will lose market share and disappear. The adoption of banking CRM is critical to customer service at every stage of the sales funnel.

Benefits of CRM systems in the context of bank marketing:

1) increase in sales. On average, commercial banks lend 15 times more money than consumer lenders. The stakes are high if you want to earn those big business accounts and you need a great CRM to get ahead of the competition. Identify, nurture and convert leads into deals before the other guys know what hit them;

2) increase the conversion of potential customers. Thanks to banking CRM technology, each department can access the same information in all customer profiles, as well as set up individual triggers to provide additional services;

3) personalized customer journeys. While attracting a large number of clients, tracking and controlling each individual client can overwhelm your staff. So how do you create targeted, successful ad campaigns without knowing who your customers are and what they want? Modern banks need as much data as possible, but without proper organization, they will not be able to see key consumer trends;

- 4) increase in productivity and multiplicity of implemented tactical measures;
- 5) more effective communication. Dependence on technology also creates its own problems. Bank brand conversations are now faster than ever, and one angry customer can ruin your brand's reputation with just a few keystrokes. Since clients are twice as likely to report bad experiences as good ones, you can peek into the PR nightmare at any time if you don't find solutions;
- 6) interdepartmental data tracking. A good CRM can track data from multiple departments, so contacting customer service or a lost account becomes an opportunity to prepare potential customers to love banking with you - before they even start talking to a banker;
- 7) best service. With proper banking technology, a modern bank is capable of offering services such as mobile checkable deposits, fraud alerts, paperless statements, customer service chat, and more;
- 8) improving the quality of customer service, expressed in greater targeting and quick response, which directly affects the formation of a positive image and image of the bank better than any social responsibility campaign;
- 9) increasing customer loyalty. The ultimate goal is the formation of a short cycle "Deal" - "Experience".

Thus, the introduction of the CRM concept will make it possible to personalize the work of banks, i.e. provide individual customer care, increase retention and satisfaction of the most profitable customers, while reducing costs and increasing employee productivity due to the automation of their activities. Ultimately, to facilitate the process of introducing a new customer-oriented approach to doing business.

New methods of attracting and retaining bank customers in foreign banks. An important role in attracting and retaining customers is played by establishing the optimal balance between price and quality of services provided by the bank. In order to increase productivity, banks are focusing their efforts on cost reduction and rationalization of banking operations, often ignoring the optimization of prices for their products and services, although these are the ones that have the strongest impact on profitability. The price structure of a banking product is very complex, since it integrates numerous elements: in addition to the classical interest, it includes costs, commissions, various payments, etc., including those reflecting the rating and image of the bank itself.

Thus, summing up all of the above, it should be concluded that modern successful foreign commercial banks, in pursuit of profitability and high profitability, inextricably link their existence with the social responsibility of their own business. Now such a situation on the market has become a comprehensive practice of a number of foreign companies, when the activities of the organization combine the highest goals of their own development with the national interests of the immediate location and its population groups.

The study of foreign experience in conducting marketing activities in the banking sector allows us to formulate the following vision of the marketing strategy:

1) Currently, the dominant paradigm is that there is no reduction in bank marketing costs during a crisis and the potential for economic collisions.

2) During the absence of economic and financial stability, leading companies do not reduce the value of their offer for the client. There is a focus on the needs and values of the client

3) Data-driven bank marketing. The development of modern technologies for collecting, storing, processing and interpreting data seriously expands the field of action for digital channels in general and for SMM in particular. In this regard, one of the most important tasks for the effective management of the SMM strategy of any bank is the integration into this strategy of data that accumulates at points of sale. It is important to understand that the prospects for such integration largely depend on which sales model is used.

4) Companies, including the banking sector, are gradually moving away from the marketing monologue and moving on to a dialogue with customers. By creating real, or in extreme cases, creating the illusion of understanding and reverent attitude towards customer feedback, companies are able to establish closer relationships with customers.

5) Focus on individualized marketing. There is currently an active process of splitting the mass market into mini-markets, which in turn implies the fact that organizations now have the potential to conduct special marketing for each client, which again confirms the trend towards a relationship marketing strategy.

6) Focus on multi-channel marketing and multi-segmentation. Progressive foreign companies abandoned the single-channel marketing strategy quite a long time ago. In difficult crisis conditions, this is especially true. The concept of serving the entire array of customer base through a single channel has proven itself time and again in practice, especially in today's dynamic market conditions.

The research conducted by the author of this work on the experience of foreign banks in the field of banking marketing, in particular in the development and improvement of banking products and services for corporate clients, allowed us to summarize and develop recommendations for domestic banks.

Adaptation of foreign experience in the field of banking marketing by domestic commercial banks will allow, according to the author, to obtain a number of qualitative advantages and benefits:

- development and maintenance of customer loyalty;
- the possibility of a detailed study of economic and production indicators of the client;
- attracting new customers in case of successful cooperation with a regular clientele;
- creation of the bank's own information base on large clients;
- improvement of the quality of consulting services, advanced training of bank personnel.

References:

1. Abou Aish, E., Ennew, C. T. and Mckechnie, S. A. (2004). Bank selection decisions: A cross cultural analysis. *Journal of Marketing Management*, 19(11/12), pp. 1021–1042.

2. Grönroos, C. Critical service logic: Making sense of value creation and co-creation. *Journal of the Academy of Marketing Science*, v. 41, n. 2, p. 133–150, 2013.

3. Lusch, R. L., Vargo, S. L. *Service-Dominant Logic: premises, perspectives, possibilities*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014.

УДК 339.37:004.738.5

**АГРЕССИВНО-НЕГАТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ
СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ РОЗНИЧНОЙ
ТОРГОВЛИ**

Е.М. Азарян

Д.Э. Возиянов

**AGGRESSIVELY NEGATIVE MARKETING AS A SALES INCENTIVE
TOOL IN THE DIGITAL RETAIL ENVIRONMENT**

E.M. Azaryan

D.E. Voziyanov

*ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского»*

*GO HPE «Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail
Tugan-Baranovsky»*

Аннотация: В статье проведен анализ особенностей, связанных с пониманием сути маркетинга в цифровую эпоху; исследованы инструменты цифрового маркетинга, выявлены проблемы его применения. Исследованы показатели, характеризующие продажи, розничной выручки, виды и количество запросов в на доставку товаров в период ограничительных мер, что позволило констатировать. Уточнена сущность цифрового маркетинга. Дано определение агрессивно-негативному цифровому маркетингу; разработан механизм функционирования цифрового агрессивно-негативного маркетинга.

Ключевые слова: торговля, ритейл, цифровизация, цифровой маркетинг, механизм

Abstract: The article analyzes the features related to understanding the essence of marketing in the digital era; digital marketing tools have been investigated, problems of its application have been identified. We examined the indicators characterizing sales, retail revenue, types and number of requests for the delivery of goods during the period of restrictive measures, which made it possible to state. The essence of digital marketing has been clarified. The definition of aggressive-negative digital marketing is given; a mechanism for the functioning of digital aggressive-negative marketing has been developed.

Keywords: trade, retail, digitalization, digital marketing, mechanism

Розничная торговля – важнейшая и социально-значимая отрасль народного хозяйства страны и вид предпринимательской деятельности. Торговые сети представляют собой специфический сегмент розничной торговли или ритейла со своими особенностями в организации торговой деятельности, финансовых

возможностях, способности к масштабированию позитивных наработок в торгово-технологическом процессе, маркетинге и мерчандайзинге.

Использование передовых технологий современными ритейлерами сетевого формата в продуктовом сегменте в мире уже стало обычным делом. Так, М. Бергдал, отмечал, что компания Wal-Mart навряд ли смогла бы стать мировым лидером без внедрения в практику ее деятельности передовых технологий. Основатель компании С. Уолтон был убежден в целесообразности затрат в развитие новых технологий и их внедрение в деятельность торговой сети, т.к. «...благодаря технологическим нововведениям компании удастся значительно сэкономить» [1, с. 174].

В исследованиях Д. Афанасьева и других российских экспертов обращено внимание на возникновение потребности в использовании для целей маркетинга возможностей искусственного интеллекта, спрос на который в мире возрос именно в кризис. Так, например, прогнозируется, что «...доходы от рекламы с помощью DMP (Data management platform) превысят 20% от рынка медийной рекламы; использования DMP по отраслям и сферам применения растет неравномерно, но в среднем это рост на двузначный процент» [2]. Применение искусственного интеллекта для целей маркетинга становится эффективным лишь при обеспечении массивом достоверной информации, получение которой обеспечивается за счет использования Big Data и своевременного проведения анализа больших массивов данных, что становится возможным при автоматизации процесса обработки данных для маркетинговых целей.

Однако, как показали исследования Ф. Саймона, у маркетологов уже возникает проблема выбора, когда «...количество выбора приводит к путанице» [3]. Приводится пример с платформами данных DMP, список которых увеличивается за год примерно на 10%, а в отчете о ландшафте MarTech от Chiefmartec уже имеет место список из 1000 таких платформ.

Таки образом, движущими факторами, влияющим на внедрение инновационных технологий в ритейле являются:

- рост активности среди потребителей поколений Y (1984-1999 гг. рождения) и Z (рожденные после 2000 года), для которых Интернет – необъемлемая составляющая их жизни, и для которых более предпочтительным является не контакт с людьми в торговых точках, а контакт через гаджеты и различные технологические решения;

- современные технологические инновации нацелены на упрощение и ускорение части торговых процессов, что позволяет снизить негативное влияние человеческого фактора (персонала) и за счет этого повысить скорость обслуживания и удовлетворенность покупателей;

- ритейлеры вынуждены в борьбе за покупателей искать новые уникальные подходы, которые бы заставляли их возвращаться в магазин торговой сети и использование типовых программ лояльности становится уже недостаточно;

- потребность в повышении эффективности работы и конкурентоспособности ритейлера на основе использования различных способов сбора информации о поведении посетителей магазинов торговой сети;
- потребность в повышении доходности бизнеса, например, за счет снижения затрат на расходы на оплату труда персонала, при внедрении роботизации и автоматизации части торгово-технологических процессов.

Отметим, что «старый» или традиционный маркетинг, базисом концепции которого служат 4P (Marketing mix), уже не работает, т.к. Ф. Котлером [4] сегментировались не потребители, а покупатели и не учтены такие факторы, как система потребительских ценностей и соответствующие ей стиль жизни и потребления. Если традиционный маркетинг был нацелен на удовлетворение спроса, то «новый» маркетинг нацелен на создание такого спроса, внедрение и возвращение в головы потребителей идей, которые «...производить легче, чем товары» [5].

Современный потребитель все больше становится вовлеченным в цифровую среду и его поведение изменяется, что обуславливает необходимость развития маркетинга и формирование целых экосистем. Специалисты отмечают, что «...в современной среде, где меняется модель потребления, а прямая коммуникация с конечным клиентом приобретает новый смысл, компаниям-производителям стоит задуматься о цифровой трансформации своих бизнес-процессов» [6].

По законам торговли, если потребитель/покупатель стал находиться в цифровой среде, то и присутствие в этой среде торговли становится абсолютно естественным. Причем использование не только возможностей, инструментов и технологий позволит ей наладить взаимосвязь, общение, но и воздействовать на решения о покупке и осуществлять сделки в удобной для потенциального и реального покупателя среде. Однако, несмотря на широкий спектр имеющихся инструментов для розничного сетевого ритейла необходимо более четкое понимание сути, механизма и возможностей применения цифрового маркетинга, что и обуславливает актуальность темы исследования.

В современном мире мы сталкиваемся с ежедневным потоком информации и разновидностей влияния на человека по методам цифрового воздействия. В интернете каждый день человек видит около 100 миллионов предложений и в виде навязчивого и не навязчивого маркетинга так же его можно назвать интегрированным маркетингом. В исследованиях Х. Картаджайя, А. Сетиавана, Ф. Котлера отмечается, что «...цифровой мир меняет все: от каналов коммуникации до механик и принципов взаимодействия с клиентом ... бизнес становится прозрачнее, а клиенты – лояльнее, но их доверие все сложнее завоевать» [7]. Современному человеку свойственно еще и то, что он постоянно общается, читает «...рецензии гражданских журналистов в Twitter, обсуждаем все в Facebook, а BIG DATA помогает компаниям создавать все более персонализированные продукты и услуги» [7].

Ф. Котлер дает следующее определение маркетингу, а именно: «Маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и

потребностей посредством обмена» [8]. Однако, в условиях воздействия на человеческое поведение такое определение должно быть дополнительно исследовано и дополнено. В Индии существует такое понятие как «Marketa», которое характеризует состояние, описываемое как нестабильность ума человека, постоянное движение и поиск истинного значения вещей, суетливость, склонность к подражанию и т.п. Считаем, что современные технологии маркетинга сконцентрированы именно на влиянии на корректирование и влияние на поведение человека в интересах предприятий. Дадим определение новой тенденции 2020-2022 г. – агрессивно-негативному цифровому маркетингу.

Агрессивно-негативный цифровой маркетинг – это системное и систематическое воздействие на социум с использованием возможностей цифровой среды, путем нагнетания и раздувания отрицательных тенденций в мире с постоянным призывом к совершению покупки, как выгодному вложению средств, как защитного механизма в современном быстро меняющемся нестабильном мире.

Наиболее часто используемые тезисы: «Купи, а то не успеешь», «Ликвидация магазина / Закрытие, финальная распродажа», «Мы уходим из-за санкций». Такой подход является довольно успешным в нынешних условиях. К примеру, несколько брендов, которые применили методику цифрового агрессивно-негативного маркетинга имеют позитивную динамику продаж несмотря на все кризисные аспекты (рисунок 1).

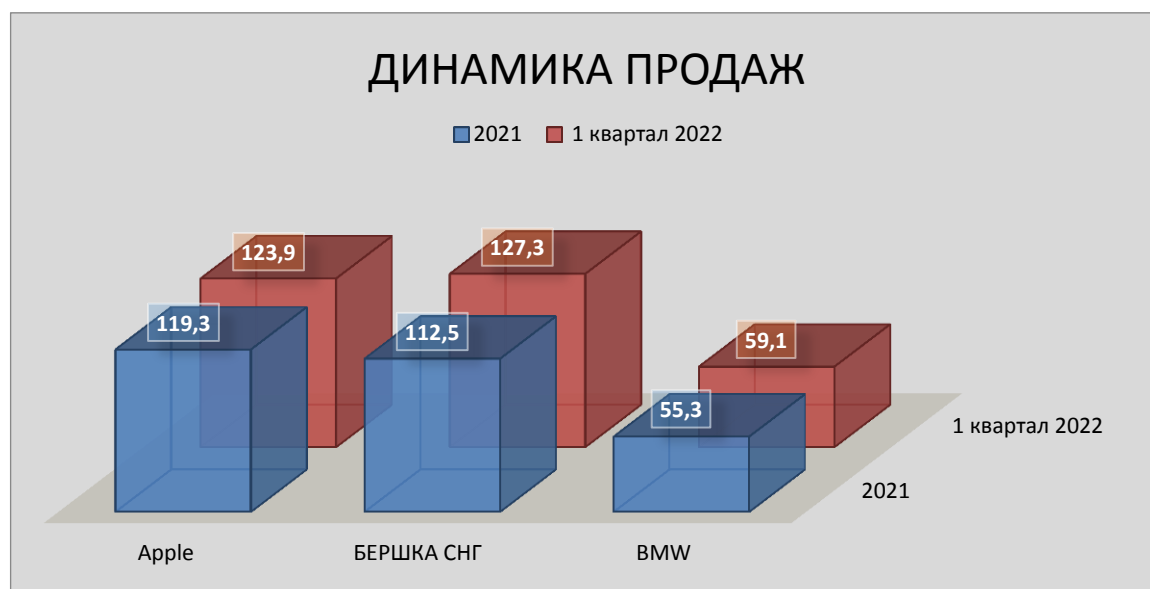


Рисунок 1. Динамика продаж известных брендов, использовавших агрессивно-негативный маркетинг

И так мы видим, что негативизм, как тренд 2021-2022 гг., дает вполне ощущаемые приросты к продажам. В медиа пространстве новостными изданиями разгоняется риторика: «Дефолт», «Инфляция», «Крах Экономики» и т.п. Такого рода информация является прямым негативизмом и заставляет

потребителя чувствовать себя незащищено; побуждает потребителя к осознанному действию защиты своих активов (средств), а именно – вложению их в мнимо дефицитный товар. Можно сказать, что цифровой негативизм это одна из ветвей современного маркетинга, так как цифровой маркетинговый негативизм гармонично интегрировался в новую составляющую цифрового пространства и оказывает влияние на психическое состояние человека. Принцип работы цифрового агрессивно-негативного маркетинга представлен на рисунке 2.

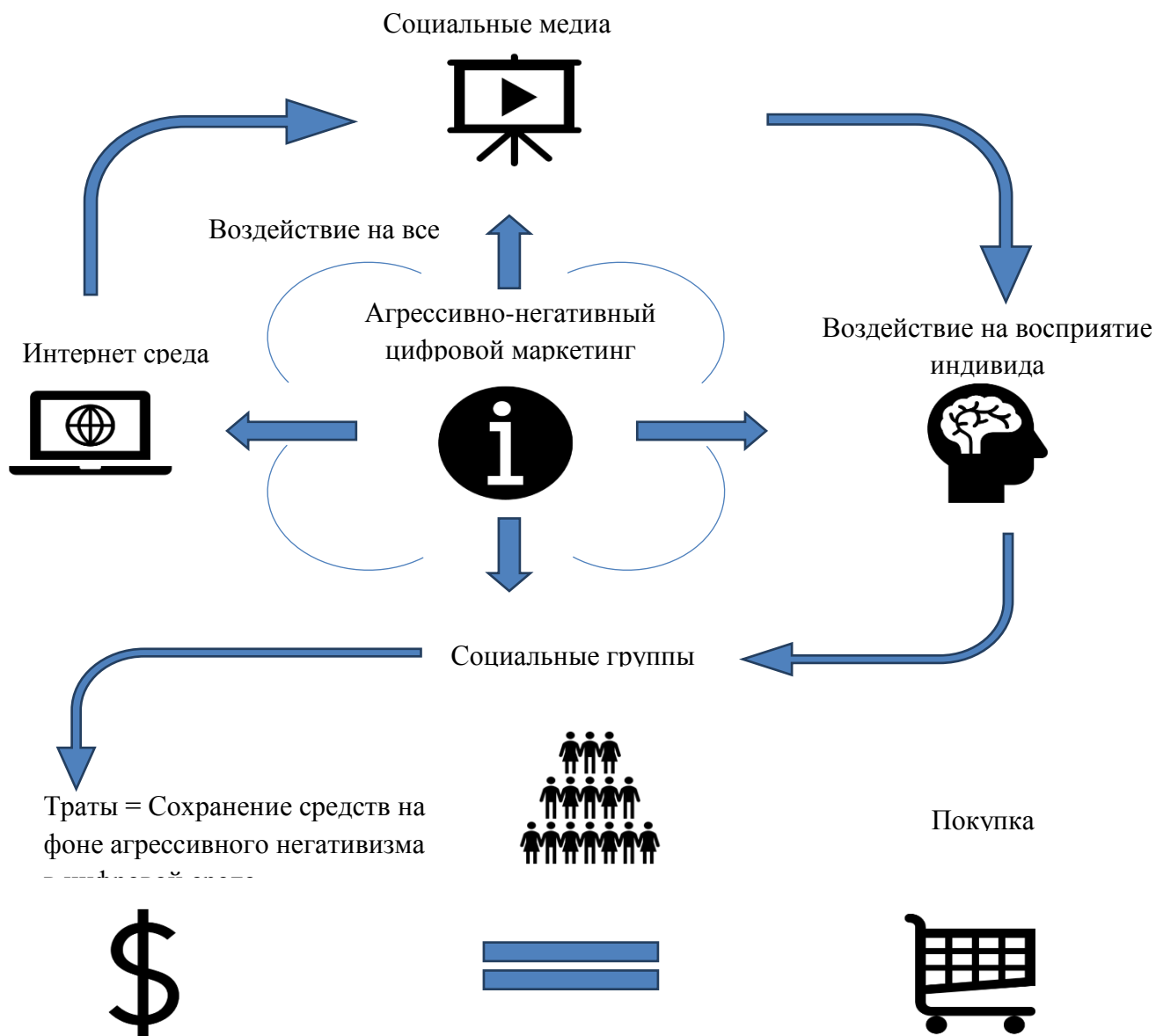


Рисунок 2. Механизм функционирования цифрового агрессивно-негативного маркетинга, авторская разработка

Таким образом, агрессивно-негативный маркетинг влияет на социальные аспекты. Он показывает, что сейчас «вам необходимо тратить деньги во имя их сохранения» как бы это абсурдно не звучало, но сейчас на фоне изменения

мировой валютной системы и перехода на систему национальных валют агрессивно-негативный цифровой маркетинг является чуть ли не единственным действенным способом привлечения внимания к брендам в цифровой среде.



Рисунок 3. Динамика запросов на доставку товаров народного потребления на фоне агрессивно негативного маркетинга

Из данных рисунка видно, что негативизм и воздействие агрессивно-негативного маркетинга экологично внедрились в жизнь социума в рамках COVID ограничений 2020-2022г., показывая постоянный рост запросов на продукцию и рост продаж соответственно [9].

Исследование динамики розничной выручки ритейлеров в 2018-2020 гг. также демонстрирует тенденцию к позитивным изменениям (рисунок 4).

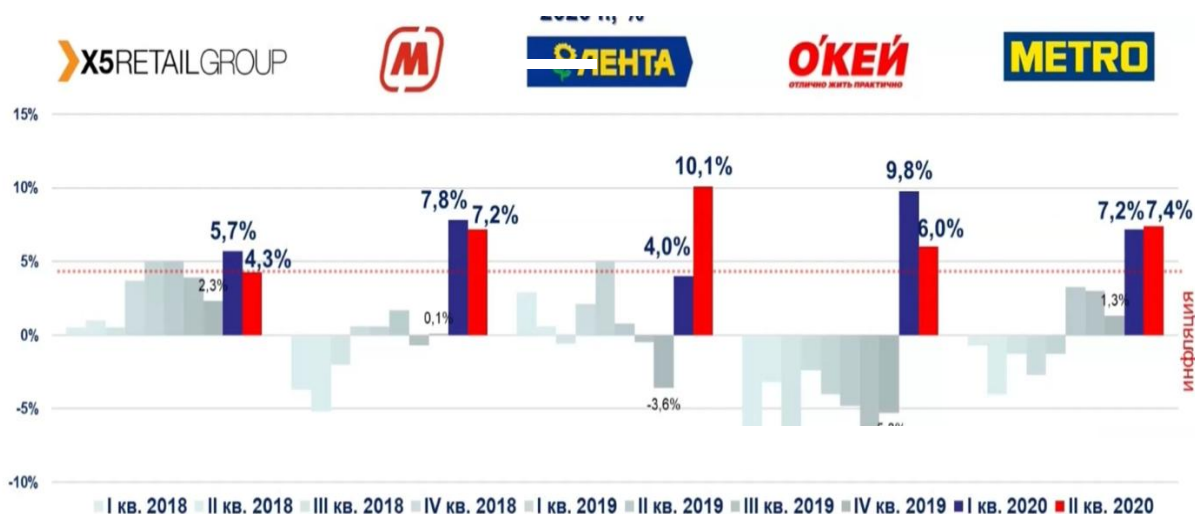


Рисунок 4. Динамика розничной выручки ритейлеров в 2018-2020 гг., %

Так можно сделать вывод, что и в 2022 году в условиях изменений, социум будет постоянно подвержен воздействию агрессивно-негативного маркетинга, нацеленного на подталкивание населения к взрывным тратам и подпитывание покупательского спроса на продукты той или иной компании. Так как население будет жить в условиях постоянного страха что продукт закончится и не достанется покупателю, можно также предположить, что подобная тенденция будет сохраняться на протяжении ближайших 3-4 лет, пока не произойдет полная перестройка финансовой системы на национальные валюты. Поэтому агрессивно-негативный маркетинг является встроенным искусственным инструментом в цифровую среду в условиях изменения мира.

Таким образом, современный покупатель – это покупатель-пользователь, проводящий в Интернете и в гаджетах значительное количество времени, переходящее в привязанность к ним. Сделать привычные инструменты покупателя-пользователя своими помощниками – насущная задача ритейлера в современную цифровую эпоху, требующая профессионализма от маркетолога, умения нестандартно мыслить, оценивать и принимать решения, работать в режиме многозадачности. Использование инструментов и их комбинаций должно помочь ритейлеру создать максимум комфорта для покупателя-пользователя, особенно, когда он уже находится в стенах магазина, чему способствует мерчандайзинг и его возникающий новый вид – цифровой мерчандайзинг. Становится ясным, что эффективная работа с этими инструментами возможна только с Big Data и автоматизации ряда процессов, что требует адаптации маркетинговой стратегии ритейлера к работе в условиях цифрового маркетинга.

В то же время в научной и практической среде пока не выработано единообразного понимания сущности цифрового маркетинга, что затрудняет его практическое использование в реальной экономике. Так, цифровой маркетинг рассматривается как:

- средства и методы влияния [10];
- подход к маркетинговой деятельности [11];
- вид маркетинговой коммуникации [12,13];
- технология продвижения [14];
- новая маркетинговая сфера [15];
- один из современных каналов маркетинговой коммуникации [13].

Следовательно, целесообразно уточнить его сущность. *Цифровой маркетинг* - это весь спектр мультимедийных и омниканальных маркетинговых действий субъекта хозяйствования на рынке, подчиненных выработанной им маркетинговой стратегии, позволяющий привлечь внимание целевой аудитории потенциальных покупателей к предложению-продукту и конвертировать его в покупку (денежные средства).

Для практической реализации цифрового маркетинга необходимы инструменты. Исследования показали, что ученые указывают в своих работах [11-15] различные инструменты коммуникации, используемые в цифровом маркетинге, такие как: реклама – медийная, контекстная, тизерная, баннерная,

вирусная; интерактивные экраны; SEO; SEM; POS-материалы; терминалы - POS- и самообслуживания; приложения для смартфонов и планшетов; локальные сети; продвижение в соцсетях и блогах; Веб-сайт; игровые консоли; офлайн-магазины; цифровое TV, радио; коллаборация, онлайн-акции.

Таким образом, т.к. самым сильным человеческим чувством является страх, то технология агрессивно-негативного маркетинга является весьма актуальной.

Список использованной литературы:

1. Бергдал М. Чему я научился у Сэма Уолтона: Как преуспеть в конкуренции с Wal-Mart и другими розничными гигантами [Текст]: монография / М. Бергдал; [пер. с англ. Б. С. Станкевич] – Минск: Гревцов Паблицер, 2008. – 304 с.

2. Афанасьев, Д. Почему искусственный интеллект лучше думает о людях, чем сами люди / Д. Афанасьев / Forbes [сайт] 25.05.2017. – URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/342887-pochemu-iskusstvennyu-intellekt-luchshe-dumaet-o-lyudyah-chem-sami-lyudi>

3. Salmon, F. CDP, DMP or a bit of both? How to avoid buying the wrong data platform / Fiona Salmon / econsultancy [site] May 31st 2019. – URL: <https://econsultancy.com/cdp-dmp-how-to-purchase-data-platform/>

4. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экс пресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. - СПб.: Питер, 2006. - 464 с.

5. Палий, И. Маркетинг будущего и будущее маркетинга: об эволюции ценностей : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ivanpalii.com/marketing-future>

6. Цифровая экосистема: что это такое, особенности ее восприятия и типичные ошибки: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/future/70143-cifrovaya-ekosistema-chto-eto-takoe-osobennosti-ee-vozpriyatiya-i-tipichnye-oshibki>

7. Картаджайя, Х. Маркетинг 4.0. Разворот от традиционного к цифровому. Технологии продвижения в интернете / Хермаван Картаджайя, Айвен Сетиаван, Филип Котлер. – М.: Изд-во: Бомбора, 2019. – 224 с.

8. Маркетинг: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://znaytovar.ru/s/Marketing:_opredelenie_funkci.html

9. Иван Федяков: к 2022 году онлайн-продажи продуктов питания в России составят 400 млрд. рублей / The DairyNews [сайт] 23.09.2020. – URL: <https://www.dairynews.ru/news-image/2020/September/20200923/image1.jpg>

10. Судоргина, Д.В. Didgital-маркетинг: современное направление маркетинга / Д.В. Судоргина // В сборнике: Конкурентоспособность территорий Материалы XXI Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов. В 8-ми частях. Ответственные за выпуск Я.П. Силин, Е.Б. Дворякина, 2018. - С. 116-118.

11. Болдырева, Т.В. Didgital-маркетинг как инструмент конкурентного преимущества / Т.В. Болдырева // Наука и общество, № 2 (31), 2018. - С. 4-9.

12. Алексеева, О.А. Основные инструменты и перспективы развития Didgital-маркетинга / О.А. Алексеева, Р.Г. Чумаченко // Экономика, Бизнес, Инновации: Сборник статей Международной научно-практической конференции (05 января 2018 г.): в 2 частях: Издательство: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), Пенза, 2018. – С. 110-114.

13. Михайлова, М.Е. Использование Didgital маркетинга в ритейле в условиях рынка / М.Е. Михайлова // В сборнике: Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли : Сборник трудов научной и учебно-практической конференции. В 3-х частях, 2017. - С. 170-177.

14. Бакун, Т.В. Didgital-маркетинг, как одно из направлений менеджмента XXI века / Т.В. Бакун, Е.О. Кондрашова // В сборнике: От синергии знаний к синергии бизнеса : Сборник статей и тезисов докладов международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей, 2015. - С. 342-346.

15. Беленко, О.Ф. Didgital-маркетинг как современное средство продвижения: понятие и основные инструменты / О.Ф. Беленко, Н.А. Розенталь // В сборнике: Основные тенденции и перспективы развития экономики в координатах цифровой эры: Сборник статей по материалам международной научно-практической конференции. Хабаровский государственный университет экономики и права, 2018. - С. 116-120.

УДК 311.175; 332.12 (571.61)

СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ)

А.В. Васильева

THE STRUCTURE OF THE ECONOMY AS A FACTOR DETERMINING THE COMPETITIVENESS OF A REGION (ON THE EXAMPLE OF THE AMUR REGION)

A.V. Vasilieva

*ФГБОУ ВО «Амурский государственный университет», г. Благовещенск,
Амурская область, Россия*

Amur State University, Blagoveshchensk, Amur Region, Russia

Аннотация: В статье рассмотрены факторы конкурентоспособности региона разных авторов. На примере Амурской области определен вклад видов деятельности с высокой и низкой долей добавленной стоимости в ВРП. Анализ структуры экономики региона показал, что Амурская область относится к числу субъектов Российской Федерации, в которых доля видов экономической деятельности с высокой добавленной стоимостью меньше соответствующего среднероссийского показателя. Определено, что Амурская область относится к регионам, где преобладают естественные факторы конкурентоспособности, преимущественно, природные ресурсы.

Ключевые слова: факторы конкурентоспособности региона, виды экономической деятельности с низкой и высокой долей добавленной стоимости, естественные и искусственные) факторы

Abstract: The article examined the competitiveness factors of the region by different authors. On the example of the Amur Region, the contribution of activities with a high and low share of added value to the GRP was determined. An analysis of the structure of the region's economy showed that the Amur Region is one of the constituent entities of the Russian Federation in which the share of economic activities with high added value is less than the corresponding average Russian indicator. It is determined that the Amur Region belongs to the regions where natural factors of competitiveness prevail, mainly natural resources.

Keywords: factors of competitiveness of the region, types of economic activity with a low and high share of added value, natural and artificial) factors

Конкуренентоспособность региона формируется под влиянием различных факторов. В общем виде факторы рассматриваются как источник воздействия на социально-экономическую систему, его движущая сила. Факторы выступают в качестве основного механизма развития конкурентоспособности региона в условиях нестабильной внешней среды. Факторы используются для выявления внутренних ресурсов региона и реализации его внешних возможностей в межрегиональной конкуренции.

Целью статьи является рассмотрение отраслевой структуры экономики в качестве фактора, определяющего конкурентоспособность региона.

Объектом исследования выступает Амурская область, входящая в состав ДФО.

Для достижения поставленной цели необходимо решить такие задачи, как:

- рассмотреть классификацию факторов конкурентоспособности регионов;
- изучить соотношение долей ВДС в экономике Амурской области;
- определить факторы, определяющие конкурентоспособность рассматриваемой территории.

Для подготовки статьи использованы официальные статистические данные Росстата, материалы периодической печати, ресурсы интернет.

В литературе встречаются различные классификации факторов конкурентоспособности региона. Рассмотрим некоторые из них.

Б.М. Гринчель и Н.Е. Костылева классификацию факторов конкурентоспособности территории изучают, опираясь на предмет конкуренции [1, с. 290]. Авторы описывают факторы, направленные на создание благоприятных условий для мобилизации рабочей силы в регион. Действительно, население территории состоит из: моложе рабочего возраста, рабочего возраста, старше трудоспособного возраста. Высокая доля населения рабочего возраста обеспечивает занятость населения в достаточном объеме, следовательно, осуществляются налоговые отчисления в бюджет региона в полном объеме, производится валовой региональный продукт, тем самым, обеспечивается конкурентоспособность региона. В качестве механизма привлечения населения в регион и удержания его на территории рассматриваются высокая заработная плата, качество жизни населения, развитая инфраструктура в регионе, транспортная доступность, обеспеченность жильем и т.д.

В качестве предметов конкуренции также рассматриваются предприятия (рассматриваются факторы, направленные на поддержание имеющихся предприятий и создание новых); инвестиции в инфраструктуру и другие.

А.И. Гаврилов подразделяет факторы конкурентоспособности региона на внутренние и внешние [1, с.297]. Внутренние факторы основаны на природно-ресурсном потенциале региона, внешние - опираются на политическую, социальную, экономическую, технологическую составляющую региона.

В работах Ф. Котлера факторы конкурентоспособности делятся на «жесткие» и «мягкие». Примерами «жестких» факторов являются экономическая составляющая в стране, географическое положение региона, инфраструктура региона, наличие природных ресурсов в регионе. «Мягкими» факторами легче управлять, их можно изменять. К ним относятся: уровень жизни населения, предпринимательская активность в регионе, наличие рыночных ниш в регионе, имидж территории, наличие в регионе разработанной стратегии.

М. Портера предложил классификацию факторов конкурентоспособности региона, опираясь на известные определители. В качестве определителей конкурентоспособности территории рассматриваются 1) факторные условия (наличие в регионе факторов производства); 2) параметры спроса (условия для формирования спроса в регионе, развития местного производства – цены, емкость рынка, эластичность спроса и др.); 3) стратегия фирм, конкуренция (количество предприятий в регионе, предпринимательская активность); 4) состояние родственных и поддерживающих производств [2].

Е.В. Доржиева предложила две группы факторов конкурентоспособности региона: 1) естественные факторы (обусловлены наличием природно-ресурсного потенциала региона, его географическим положением, историческим развитием); 2) привнесенные (искусственные) факторы (определяются экономической политикой региона, являются результатом ее реализации) [3, 4].

Одним из факторов конкурентоспособности региона является отраслевая структура экономики. Опираясь на классификацию факторов конкурентоспособности, предложенную Е.В. Доржиевой, естественные факторы будут отражать сырьевые виды деятельности. Искусственные факторы включают обрабатывающие производства, строительство, транспорт, торговля и т.п.

Рассмотрим отраслевую структуру экономики Амурской области за 3 года. На основании официальных статистических данных Росстата составлена таблица 1.

Таблица 1

Динамика видов экономической деятельности регионов с низкой и высокой долей добавленной стоимости за 2018-2020 гг.*

ВЭД	Амурская область			Хабаровский край			Российская Федерация		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
ВЭД с низкой долей ДС:	20,7	21,2	25,4	15,8	15,2	17,5	21,4	21,2	18,8

ВЭД	Амурская область			Хабаровский край			Российская Федерация		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Раздел А Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство	5,8	4,3	4,8	6	5,8	6,9	4	4,2	4,7
Раздел В Добыча полезных ископаемых	9,3	11,7	15,2	6,5	6	7,6	13,9	13,5	10,5
Раздел D Обеспечение электрической энергией	5,4	4,8	4,9	2,7	2,7	2,5	2,9	2,9	3
Раздел E Водоснабжение	0,2	0,4	0,5	0,6	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6
ВЭД с высокой долей ДС:	56,1	53,7	51,5	59,4	59,8	58,7	58,6	58,3	59,4
Раздел С Обрабатывающие производства	4,2	3,4	3,2	9,1	9,4	10,1	17,3	16,7	17
Раздел F Строительство	13,5	16,3	15,8	5,3	5,6	6,4	5,2	5,5	5,8
Раздел G Торговля	11,7	10	9,1	14,9	14,9	13,5	14,6	14,1	14,1
Раздел H Транспортировка и хранение	13,5	11,8	10,3	18,1	17,4	16,2	7,2	7,4	7,1
Раздел I Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	0,9	0,8	1	1,2	1,2	0,9	1	1	0,8
Раздел J Деятельность в области информации и связи	1,6	1,5	1,4	2,6	2,4	2,4	2,8	3	3,4
Раздел K Финансовая деятельность	0,2	0,2	0,4	0,3	0,2	0,2	0,5	0,5	0,6
Раздел L Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	10,5	9,7	10,3	7,9	8,7	9	10	10,1	10,6
Отношение доли ВЭД с высокой ДС к доле ВЭД с низкой ДС в общем объеме ВРП	2,7	2,5	2,0	3,8	3,9	3,4	2,7	2,8	3,2

*Расчитано по данным Росстата: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts>

Как и в Российской Федерации, в Амурской области и Хабаровском крае в структуре ВРП преобладают виды деятельности с высокой долей добавленной стоимости [5].

И в Амурской области, и в Хабаровском крае доля сельского хозяйства в структуре ВРП региона за рассматриваемый период превышает соответствующий среднероссийский показатель (в 2020 г. 4,7 %).

Заметной тенденцией является превышение доли добычи полезных ископаемых Амурской области в 2020 г. общероссийский показатель. Среди видов деятельности с низкой долей ДС превышающих среднероссийский

показатель следует выделить раздел Раздел D «Обеспечение электрической энергией». По суммарному объему ВЭД с низкой долей ДС Амурская область только в 2020 г. превышает среднероссийский показатель. Соответственно, в 2020 г. Амурскую область следует отнести к категории регионов, опирающихся на естественные факторы конкурентоспособности: на природные ресурсы.

Среди видов экономической деятельности, формирующих искусственные факторы конкурентоспособности, в Амурской области обращает на себя внимание низкая доля обрабатывающих производств. При этом доля обрабатывающих производств за три года снизилась с 4,2 % в 2018 г. до 3,2 % в 2020 г., т.е. на 1 п.п. Данный факт резко снижает конкурентоспособность Амурской области.

Амурская область относится к числу субъектов Российской Федерации, в которых доля ВЭД с высокой ДС меньше соответствующего среднероссийского коэффициента. Так, в 2020 г. 51,5 % против 59,4 %. В данном случае следует утверждать, что Амурская область относится к субъектам России, экономика которых опирается на естественные факторы конкурентоспособности, в частности, на природно-ресурсный потенциал.

В свою очередь, Хабаровский край является территорией, где преобладают искусственные факторы конкурентоспособности.

В работе рассчитан коэффициент соотношения доли ВЭД с высокой ДС к доле ВЭД с низкой ДС в общем объеме ВРП. Если в Хабаровском крае рассчитанный показатель превышает среднероссийское значение, то в Амурской области – коэффициент ниже.

Представленный анализ соотношения видов экономической деятельности со среднестатистическим показателем позволяет разработать мероприятия повышения конкурентоспособности региона, опираясь на структуру экономики региона и дающий возможность реализовать эффективные направления структурной перестройки экономики региона.

Учитывая специфику структуры экономики Амурской области, заключающуюся в низкой доле обрабатывающих производств, повышение конкурентоспособности региона должно начинаться со структурной перестройки его экономики. Первоочередным мероприятием, который даст импульс развитию экономики региона, должен стать процесс импортозамещения товаров.

Таким образом, отраслевая структура экономики является главным фактором конкурентоспособности региона. Долгосрочные цели развития региона должны быть соотнесены со структурной перестройкой экономики.

Список использованной литературы:

1 Савельев Ю.В. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике / Ю.В. Савельев; Институт экономики КарНЦ РАН. – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2010. – 516 с.

2 Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – Изд-во Альпина, 2016. – 947 с.

3 Доржиева Е.В. Формирование и развитие конкурентоспособных агропромышленных кластеров на мезоуровне экономики: монография. - СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2012. - 168 с.

4 Данилов И.П. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология). / И.П. Данилов – М.: Изд-во «Канон +» РООИ «Реабилитация», 2007. – 368 с.

5 Отраслевая структура валовой добавленной стоимости субъектов Российской Федерации в 2020 г. <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts>

УДК 338.2

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Т.А. Галынчик

FEATURES OF FORMATION OF TAX REVENUES: REGIONAL ASPECT

T.A. Galynchik

ФГБОУ ВО «Нижневартровский государственный университет»

Nizhnevartovsk State University

Аннотация: Актуальность выбранной темы заключается в том, что доход субъектов Российской Федерации зависит от сбора региональных налогов. В статье рассмотрена динамика налоговых поступлений в регион с учетом изменения ставок и предоставления льгот в ХМАО-Югре, перераспределения федеральных и местных налогов.

Ключевые слова: налоги, региональные налоги, налоговый кодекс, регион.

Abstract. The relevance of the chosen topic lies in the fact that the income of the subjects of the Russian Federation depends on the collection of regional taxes. The article examines the dynamics of tax revenues to the region, taking into account changes in rates and the provision of benefits in the Khanty-Mansi Autonomous Okrug, the redistribution of federal and local taxes.

Keywords: taxes, regional taxes, tax code, region.

Налоги играют одну из главных ролей в обеспечении экономического роста страны, способствуют структурным изменениям в реальном секторе экономики, ускоренному развитию отдельных отраслей промышленности, влияют на выработку инвестиционной стратегии и на расширение внешнеэкономической деятельности государства. Им также отведено ведущее место в системе финансового обеспечения региона, поскольку перспективы развития экономики региона, как и государства в целом, во многом определяются достигнутым уровнем налоговых поступлений, являющихся результатом налоговой нагрузки и реализации налогового потенциала в условиях действующих экономической политики и налогового законодательства [1, 2].

В соответствии со статьёй 8 Налогового кодекса РФ, под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения, принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства

и (или) муниципальных образований. В налоговой системе РФ выделяют федеральные, региональные и местные налоги. Данное распределение обусловлено уровнем бюджета, в который они зачисляются [3].

Региональными налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и законами субъектов РФ о налогах. Данные налоги обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ и зачисляются непосредственно в бюджет субъекта РФ. Далее она распределяется на реализацию социально-значимых программ и мероприятий конкретного региона.

Региональные налоги устанавливаются на федеральном уровне, при этом законодательные органы субъектов РФ самостоятельно определяют налоговые ставки, порядок и сроки уплаты, если эти элементы налогообложения не установлены в обязательном порядке на уровне в НК РФ. В соответствии с IX разделом НК РФ к региональным налогам и сборам относятся транспортный налог (ст. 356-363.1), налог на игорный бизнес (ст. 364-371), налог на имущество организаций (ст. 372-386.1) [4].

Но с учетом распределения налоговых поступлений в бюджет региона поступают также такие налоги, как налог на прибыль организаций (85% от нормативно установленного значения), налог на доходы физических лиц, акцизы, налог на добычу общераспространенных полезных ископаемых и прочие.

Целью данной статьи является изучение структуры формирования налоговых поступлений, их динамики с учетом изменения ставок и предоставления льгот в ХМАО-Югре.

Основными налоговыми доходами бюджета автономного округа за 2021 год являются: налог на прибыль организаций (43,6%), налог на имущество организаций (27,3%), налог на доходы физических лиц (23,05%) и остальные налоговые доходы (5,7%).

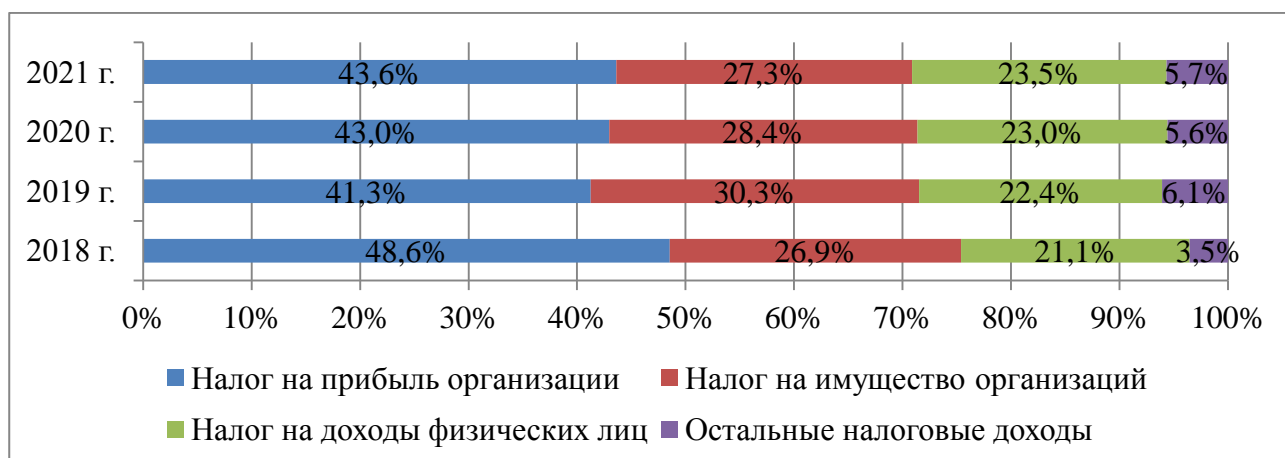


Рисунок 1. Структура налоговых доходов бюджета ХМАО – Югры, % [5]

Общая сумма доходов бюджета автономного округа на 2021 год составила 246 978,0 млн руб., сократившийся на 2 914,0 млн руб. или на 1,2% по сравнению с 2018 годом. Данный момент связан с тем, что изменилось

распределение данного налога между федеральным и региональным бюджетом с 2% и 18% на 3% и 17% (абз. 2, 3 п. 1 ст. 284 НК РФ).

Таблица 1

Динамика налоговых доходов бюджета ХМАО – Югры, млн руб. [5]

Наименование	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп прироста, %		
					2019 / 2018	2020 / 2019	2021 / 2020
Налог на прибыль организации	121 348,8	90 870,3	97 241,7	107 718,0	-25,1%	7,0%	10,8%
Налог на имущество организаций	67 108,1	66 703,0	64 341,4	67 337,0	-0,6%	-3,5%	4,7%
Налог на доходы физических лиц	52 610,4	49 359,0	52 163,7	57 928,0	-6,2%	5,7%	11,1%
Остальные налоговые доходы	8 824,7	13 348,3	12 602,3	13 995,0	51,3%	-5,6%	11,1%
Всего	249 892,0	220 280,6	226 349,1	246 978,0	-11,8%	2,8%	9,1%

Налог на прибыль организаций в 2021 году поступил в бюджет автономного округа в сумме 107 718,0 млн рублей, с ростом к 2020 году на 10 476 261,6 тыс. рублей или на 10,8%. По данным главного администратора доходов (УФНС России по ХМАО-Югре) увеличение поступлений по налогу объясняется ростом налоговой базы по ряду крупнейших нефтегазодобывающих предприятий, в связи с ростом стоимости нефти марки Urals на мировом рынке. Плановое значение стоимости нефти превышено на 52,5% (с 45,3 до 69,1 долларов США за баррель), курса доллара США к рублю на 1,8% (с 72,4 до 73,7 руб./долл.)

В разрезе видов экономической деятельности основные поступления налога приходятся на добычу полезных ископаемых (77,4%), оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов (8,4%), деятельность финансовая и страховая (3,1%).

Положительной динамике (прирост 4,7%) поступлений налога на имущество организаций в 2021 году способствовал рост налогооблагаемой базы, за счет введения в действие новых производственных мощностей, а также, окончание срока действия льготного налогообложения по отдельным объектам.

В разрезе видов экономической деятельности основные поступления налога приходятся на добычу полезных ископаемых (71,3%); транспортировку и хранение (6,8%), обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха (5,2%).

Рост поступлений налога на доходы физических лиц (прирост 11,4%) является запланированным исходя из темпа роста фонда заработной платы работников организаций, предусмотренного основными показателями прогноза социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов.

В разрезе видов экономической деятельности основные поступления налога приходятся на добычу полезных ископаемых (41,3%); транспортировку

и хранение (12,4%); государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение (8,5%).

Остальные налоговые доходы поступили в бюджет автономного округа в 2021 г. в сумме 13 995,0 млн рублей с ростом к 2020 году на 11,1%. Динамика по остальным налоговым доходам за 2021 год представлена в таблице 2.

Таблица 2

Динамика поступлений остальных налоговых доходов, млн руб.

Вид доходов	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	8 616,3	9 619,8	1 003,5	11,6%
Налоги на совокупный доход	8,5	82,6	74,1	869,2%
Транспортный налог	2 771,1	2 819,8	48,7	1,8%
Налог на игорный бизнес	5,2	2,2	-3,1	-58,4%
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	678,5	851,7	173,2	25,5%
Государственная пошлина	522,7	618,5	95,8	18,3%
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	-0,1	0,5	0,6	-592,1%
Итого	12 602,2	13 995,0	1 392,8	11,1%

Как видно из представленной таблицы, почти все остальные налоговые доходы имеют положительный рост к поступлениям 2020 года, за исключением налога на игорный бизнес. Снижение поступлений по налогу на игорный бизнес связано с сокращением объектов налогообложения – пунктов приема ставок букмекерских контор в 2021 году.

В отраслевой структуре доходов бюджета Югры по-прежнему сохраняется экспортно-сырьевая направленность, поскольку стабильность и прирост доходной базы бюджета в среднесрочном периоде будут обеспечены предприятиями, осуществляющими добычу полезных ископаемых. Данный фактор в свою очередь определяет высокую конъюнктурную зависимость доходов бюджета от ситуации на мировых сырьевых и валютных рынках. Налоговые платежи пяти основных компаний обеспечивают более 50,0% собственных доходов регионального бюджета, в том числе порядка 80,0% всех поступлений налога на прибыль организаций. Поступления в бюджет автономного округа, как и в предыдущие годы, существенным образом будут зависеть от результатов финансово-хозяйственной деятельности крупнейших налогоплательщиков [5].

Подводя итог, можно прийти к выводу, что сложившиеся тенденции не только описывают вариацию ресурсно-воспроизводственных характеристик региональной экономики, но и являются следствием реализуемой государством налоговой политики, ориентированной на изъятие сырьевой ренты и преференциальный режим налогообложения. Выявленные особенности формирования налоговых доходов региона определяют необходимость

дальнейшего факторного анализа их неравномерности с учетом специфики территориального развития ХМАО-Югры, а также сложившегося институционального климата и практики налогового администрирования.

Список использованной литературы:

1. Алиева, Н. Р. Развитие системы налогообложения имущества и доходов физических лиц: от становления СССР и по настоящее время / Н.Р. Алиева, С.В. Данилова, Н.В. Зяблицкая // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2022. – № 1(135). – С. 72-79.

2. Банько, Н. В. Современное состояние бюджетной системы РФ / Н. В. Банько, С. В. Данилова // Инновационные процессы в науке и технике XXI века: материалы XIV Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием) студентов, аспирантов, учёных, педагогических работников и специалистов-практиков, посвященной 35-летию филиала Тюменского индустриального университета в г. Нижневартовске, Нижневартовск, 22 апреля 2016 года. – Нижневартовск: Тюменский индустриальный университет, 2016. – С. 144-149.

3. Кожич, И. С. Региональные налоги, их состав, значение, перспективы развития / И. С. Кожич. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2021. – № 52 (394). – С. 123-125.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 01.05.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу от 01.05.2022). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 15.05.2022).

5. Отчеты об исполнении бюджета автономного округа. URL: <https://depfin.admhmao.ru/budget/report/> (дата обращения: 15.05.2022).

УДК 330.34

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.Е. Елин, Р.Н. Шматков

ECONOMIC DEVELOPMENT OF NOVOSIBIRSK REGION

A.E. Elin, R.N. Shmatkov

Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС)

Siberian State University of Railway Engineering

Аннотация. В данной статье рассматривается уровень экономического развития Новосибирской области, а также наметившиеся позитивные и негативные тенденции в процессе развития региона. Приведение актуальных экономических показателей и статистики совместно с аналогичными данными прошлых лет дают полное представление о текущей экономической ситуации в Новосибирской области. Подробно описаны ключевые источники развития региона, его экономический потенциал, представлены прогнозы на следующие годы.

Ключевые слова: экономика, экономическое развитие, Новосибирск, Новосибирская область.

Abstract. This article examines the level of economic development of the Novosibirsk region, as well as the emerging positive and negative trends in the process of development of the region. The presentation of current economic indicators and statistics together with similar data from

previous years provides a complete picture of the current economic situation in the Novosibirsk region. The main sources of the region's development, its economic potential are described in detail, and forecasts for the next years are presented.

Keywords: economics, economic development, Novosibirsk, Novosibirsk region.

Регион является центром Российской Федерации с точки зрения его географического расположения. Общий объём его территории варьируется возле 178 тыс. кв. км. Область граничит со многими областями, а именно: по западному направлению – с Омской, по восточному – Кемеровской, по южному – с Алтаем, по северному – с Томской областью, и, наконец, по юго-западному направлению соседствует с Республикой Казахстан.

По состоянию на 1 января 2022 года население Новосибирской области оценивается в 2780,3 тыс. человек, из которых 1621,3 тыс. человек проживает в городе Новосибирске [1].

По численности населения занимает 2-е место в Сибирском федеральном округе (в дальнейшем – СФО) и 15-ое место в государстве. Доля населения Новосибирской области составляет 16,5% от всего СФО и 2% от численности населения по Российской Федерации [2].

Регион является одним из ведущих центров в научной сфере уже около 60-ти лет. На его территории располагаются более 50-ти научно-исследовательских института Российской академии наук (РАН), в том числе научный центр вирусологии под названием «Вектор», а также приблизительно одной сотни крупных предприятий, чья деятельность прямо или косвенно связана с технической областью.

Говоря о приоритетах развития региона, стоит упомянуть следующее: деятельность с недвижимостью, услуги по аренде, торговлю обоих видов (розничная, а также оптовая). Научно-исследовательский сектор в том числе является приоритетным.

В структуре промышленного производства Новосибирской области наибольший удельный вес приходится на производство пищевых продуктов, электрооборудования, изготовление и распределение электроэнергии, воды и газа, а также создание металлических изделий.

Экономика области обладает высокой степенью диверсификации. Характерной особенностью экономики региона выступает довольно высокая доля сектора видов деятельности, непосредственно связанных со сферой обслуживания. Данные виды деятельности составляют более 70% валового регионального продукта (в дальнейшем – ВРП).

Весьма ощутимый вклад в процесс совершенствования экономики региона вносит строительная деятельность. Её вклад в ВРП в период 2010–2014 гг. составлял примерно 8% ВРП. Исходя из этого, становится очевидным, что существенный спад объёмов строительства за 2015 и 2016 годы внёс свои правки в негативное влияние на ВРП Новосибирской области [2].

Учитывая данные по строительству за 2021 год (102,9% к предыдущему году), Министерство финансов и налоговой политики Новосибирской области прогнозирует понижение активности в данном виде деятельности на 2,5% к

2022 году. Прогнозируя ситуацию на 2023 и 2024 годы, Министерство финансов области считает, что положение дел в данной сфере не изменится в лучшую сторону [3].

В период 2017–2019 годов наблюдалась устойчивая положительная динамика социально-экономического подъёма региона. Объясняется это тем, что объём ВРП, который представляет вновь созданную стоимость товаров и услуг, произведённых в Новосибирской области, в 2019 году составил примерно 1409,21 млрд рублей. За представленный период ВРП вырос на 10,5% в сопоставимых ценах по сравнению с 2016 годом. Наибольший рост добавленной стоимости в сопоставимых ценах зарегистрирован по следующим видам экономической деятельности: 1) горнодобывающая промышленность – 59,1%; 2) деятельность гостиничных предприятий и предприятий общественного питания – 32,4%; 3) деятельность в информационной сфере – 26,8%; 4) розничная и оптовая торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов – 12% [2].

По прогнозам Министерства финансов и налоговой политики Новосибирской области, на 2022 год ВРП региона составит, ориентировочно, 1635,3 млрд. рублей, что на 110,2 млрд. рублей больше, чем в 2021 году, и на 255,8 млрд. рублей больше, по сравнению с 2020 годом [3].

Условия развития экономики Российской Федерации в течение 2020 года были особенно подвержены дополнительной волатильности. Причиной этому послужило образование и распространение ранее неизвестной коронавирусной инфекции нового типа (речь про COVID-19) и последовавшие меры по борьбе с ней. Сложившаяся ситуация не могла не оказать своё влияние и на экономическую ситуацию региона.

Несмотря на это, в 2020 году наибольший рост промышленного производства был отмечен в следующих видах обрабатывающих производств: производство компьютеров, электронных и оптических изделий (110,4%); лекарственных средств (140,5%); пищевой продукции (109,2%); напитков (107,7%); электрооборудования (108,6%); бумажных изделий (116,3%); текстильных изделий (131,8%); и, наконец, металлургическое производство (116,1%) [2].

Внешнеторговый оборот Новосибирской области в 2020 году составил 5652,7 млн. долларов США и уменьшился по сравнению с предыдущим годом на 7,6% (в 2019 году – 6119,3 млн. долларов США). Говоря об экспорте, в 2020 году он уменьшился на 8% по сравнению с предыдущим годом и составил 2935,6 млн. долларов США (в 2019 году – 3201,3 млн. долларов США) [2].

По итогам 2020 года, в целом, была отмечена тенденция на замедление социально-экономического роста Новосибирской области, что является весьма очевидным исходом, ведь абсолютно все государства, а соответственно и их регионы стали «заложниками» сложившихся обстоятельств.

Таблица 1

**Фактические и прогнозные показатели валового регионального продукта
Новосибирской области**

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2020	2021	Прогноз, годы		
					2022	2023	2024
1	Валовой региональный продукт	млрд. рублей	1379,5	1525,1	1635,3	1760,2	1896,5
2	Индекс валового регионального продукта	в % к предыдущему году	94,8	104,1	103,4	103,6	103,7

В 2017 году регион преодолел тенденцию к снижению инвестиционной активности, наметившуюся в предшествующие годы. 2018 год стал отправной точкой на пути значительного притока вложений, соответственно индекс физического объёма инвестиций в основной капитал Новосибирской области в сопоставимых ценах превысил средний показатель по СФО и Российской Федерации.

Также увеличивается процент вкладов, направленных на приобретение новых основных средств. По итогам 2019 года около 40,5% всех инвестиций, полученных от организаций крупного и среднего масштаба, были направлены на обновление основных средств (в 2016 году – это 32,3%). Степень износа основных фондов по всему спектру организаций на начало 2020 года составила 33% (в то время как на начало 2017 года этот показатель находился на уровне 44,9%).

В период 2017–2020 гг. изменилась структура объёма инвестиций в основной капитал по источникам финансирования: доля привлечённых средств возросла с 44,8% в 2017 году до ранее невиданных 50,2% в 2020 году, за счёт роста привлекаемых бюджетных средств и банковских кредитов [3].

По итогам последних лет Новосибирская область вышла на собственный исторический максимум по объёму вложений в основной капитал. В течение 2017–2020 гг. в экономику региона было привлечено более 884 млрд. рублей. В сопоставимых ценах объём инвестиций в основной капитал вырос на 28,8%, при этом в целом по СФО данный показатель составил около 16,2%. В 2020 году объём инвестиций в основной капитал составил 263,9 млрд. рублей, а в 2021 году оценивается в объёме 281 млрд. рублей [4].

В таблице, представленной ниже, наглядно представлены показатели, связанные с инвестиционными вложениями в регион. Если данные об инвестициях, измеренных в млрд. рублей отличаются друг от друга вполне ощутимо, то говоря об индексе инвестиций – ситуация особо не изменится даже, учитывая прогнозы на следующие годы (по сравнению с 2021, в 2022 году индекс остаётся тем же, а в 2023 и 2024 повышается совсем незначительно – лишь на 1%).

Таблица 2

Показатели, связанные с инвестиционными вложениями в регион

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2020	2021	Прогноз, годы		
					2022	2023	2024
1	Инвестиции в основной капитал	млрд. рублей	263,9	281	298,3	319,5	342,2
2	Индекс инвестиций в основной капитал	в % к предыдущему году	101,4	101,5	101,5	102,5	102,5
3	Инвестиции в основной капитал в расчёте на душу населения	тыс. рублей	94,5	100,9	107,2	114,9	123,0

В сфере сельскохозяйственного производства в регионе действуют 420 организаций. На данные организации приходится около 67,7% от всего объёма производства сельскохозяйственной продукции.

Объём валовой сельскохозяйственной продукции, произведённой в хозяйствах всех категорий, к 2021 году, вырос на 32,4% по сравнению с уровнем 2016 года и составил, по предварительным данным, 111,5 млрд рублей. Рост сопоставимых цен за период 2017–2021 годов (по разным оценкам) сформировался в районе 117,4% [3].

Новосибирская область производит 16% от общего объёма продукции сельского хозяйства СФО, а также занимает 3 место среди регионов округа [3].

В структуре валовой продукции сельского хозяйства растениеводство составляет 48% от общего объёма, в то время как животноводство – 52% [3].

Говоря о полезных ископаемых, в Новосибирской области расположено ограниченное количество минеральных ресурсов. Из более чем 500 месторождений, добыча ведётся лишь в 80-ти, но это не означает, что регион не может похвастаться своими показателями в данной сфере. Из всех добываемых на территории ресурсов, наиболее распространены материалы для строительства, такие как песок и мрамор (добываются на трёх месторождениях), гравий и известняк. На севере региона производится добыча торфа, а также нефти (в Верх-Тарском месторождении). Уголь, в том числе и антрацит, добываются на территории региона довольно успешно. Более того, месторождения антрацита в районе Горловского угольного бассейна – единственные сырьевые источники, служащие для поддержания промышленной деятельности восточных субъектов Российской Федерации. Данный показатель свидетельствует о существенной ценности области как для экономики множества регионов, так и для экономики государства.

Новосибирская область является единственной из всех областей, входящих в СФО, занимающей своё место в списке лидеров Национального рейтинга состояния инвестиционного климата. Помимо этого, регион располагается в десятке субъектов Российской Федерации по уровню научного и

инновационного потенциала, а также динамике подъёма уровня предпринимательской деятельности.

Факторами, которые обязательно учитываются правительством региона при планировании и осуществлении дальнейшего социально-экономического развития Новосибирской области являются:

1. внешние условия: степень геополитической стабильности, ценовая ситуация на экспортные товары, валютные риски, уровень международного сотрудничества, общее состояние и динамика основных экономических показателей России;

2. наличие средств, необходимых для успешного осуществления запланированных действий;

3. внутренней среды: различного рода возможности и условия для инноваций, подъёма инвестиционной активности, процессы внутренней миграции и потребительский спрос, экспортные возможности для товаров и услуг от региональных производителей, уровень инфраструктуры, качество государственного управления, в том числе бюджетная и налоговая политика Новосибирской области [4].

Подводя итоги, стоит сказать, что Новосибирская область, как и любой другой регион, в разные периоды находилась и в сложных экономических ситуациях, и в более благоприятных. Данный факт не отменяет того огромного потенциала к развитию, что имеет область на данный момент. Как уже было сказано выше, тенденция к повышению инвестиционных вложений в регион довольно позитивно сказывается на его развитии и процветании. При должном подходе, город Новосибирск и область, прилегающая к нему, выйдут на совершенно новый экономический уровень уже в обозримом нами будущем.

Список использованной литературы:

1. Постановление правительства Новосибирской области "Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2030 года" от 19.03.2019 № 105-п // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/465728379> (Дата обращения 11.05.2022). – Текст: электронный.

2. Правительство Новосибирской области: официальный сайт. – Новосибирск. – URL: <https://www.nso.ru/page/2265> (Дата обращения 11.05.2022). – Текст: электронный.

3. Открытый бюджет Новосибирской области: официальный сайт. – Новосибирск. – URL: <https://openbudget.mfnso.ru/analitika/prognoz-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya> (Дата обращения 11.05.2022). – Текст: электронный.

4. Постановление правительства Новосибирской области "Об утверждении прогноза социально-экономического развития Новосибирской области на 2022–2036 годы" от 29.12.2021 № 564-п // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/5400202112290018> (Дата обращения 11.05.2022). – Текст: электронный.

**ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ
ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

И.В. Ивановская, А.И. Панькова

**REGIONAL DIFFERENTIATION AND STRATEGY OF SPATIAL
DEVELOPMENT OF RUSSIA**

I.V. Ivanovskaja, A.I. Pankova

*Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования
«Белорусско-Российский университет», г. Могилев*

*Interstate Educational Institution of Higher Education "Belarusian-Russian
University", st. Mogilev*

Аннотация: В статье рассматриваются депрессивные регионы Франции, Америки, Германии и Японии, выделяются основные проблемы, привлекшие их к социально-экономическому спаду. Далее анализируются инструменты повышения инвестиционной активности, которые возродили данные регионы и помогли им перейти в зону активного экономического роста. В заключении приводится обобщение всех инструментов и делается вывод, каким образом данные меры могут быть использованы в Республике Беларусь.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная активность, депрессивный регион, экономический рост, региональное развитие, зарубежный опыт

Abstract. the article examines the depressed regions of France, America, Germany and Japan, highlighting the main problems that attracted them to the socio-economic downturn. Then the tools to increase investment activity, which revived these regions and helped them move into the zone of active economic growth, are analyzed. The conclusion summarizes all instruments and concludes how these measures can be used in the Republic of Belarus.

Keywords: investment, investment activity, depressed region, economic growth, regional development, foreign experience

Долгое время считалось, что в Беларуси нет депрессивных регионов, так как правительство проводит политику активного государственного управления и планирования. Однако, в 2019 году правительство признало 31 район с общим населением 595 тысяч человек депрессивными, что составляет четверть всех районов страны [1]. Результатом является неравномерное социально-экономическое развитие страны. Данная тенденция проявляется не только в развивающихся и бывших социалистических странах, но и в успешных государствах. Для устранения данной тенденции следует рассмотреть зарубежный опыт принимаемых мер и процедур, которые в свое время помогли привлечь инвестиции в отстающие регионы и преобразовали их в центры экономического роста.

Многие регионы во Франции стали депрессивными вследствие изменения экономической структуры страны и стремительного научно-технического прогресса. Экономика регионов в районе угольных месторождений была не готова к изменению спроса на рынке и ориентировалась на традиционные отрасли. Ко всему прочему, в данных районах наблюдалась нехватка рабочей силы.

Для решения сложившейся ситуации, в основу целей новой региональной политики депрессивных регионов Франции было заложено:

- децентрализация крупных городов, развитие периферийных областей;
- индустриализация аграрных департаментов и развитие инфраструктуры в сельской местности;
- переориентация промышленного производства в старопромышленных депрессивных регионах;
- стимулирование развития малых региональных центров (небольших городов);
- комплекс мероприятий, направленных на развитие сектора услуг в периферийных районах [2].

Для осуществления данных целей:

- в провинции Рона-Альпы был осуществлен переход от тяжелой промышленности к развитию кластеров (городского транспорта, спортивных товаров, видеоигр, кино-кластер и другие) и реализации государственных программ по развитию учебных и научно-исследовательских центров («Химическая долина»);
- был реструктуризирован регион вблизи угледобывающего бассейна Сент-Этьен путем очистки бездействующих шахт и развития технологий софинансирования (применение инструментов частно-государственного партнерства) [3].

Ярким примером восстановления депрессивного региона в США является город Детройт и области возле него. После автопромышленного кризиса в 1950-х и нефтяного кризиса 1978 года город пришел в упадок, предприятия обанкротились, заводы закрылись, жители стали покидать Детройт. С конца 20 века были запущены программы по его восстановлению и продолжались в 21 веке, а именно:

1. программа Ренессанс Детройта (является инициативой группы руководителей крупных компаний). Основной акцент в программе был сделан на развитии образования и повышении человеческого капитала, локализованного в регионе, что, в свою очередь, должно было обеспечить привлечение в регион инвестиций;

2. региональное экономическое партнерство Детройта, сформированное на базе Торгово-промышленной палаты Детройта и объединившее 10 округов. Основной целью проекта было привлечение в регион прямых иностранных инвестиций на основе организации посещений региона с целью продвижения его как инвестиционной локации [4];

3. Долина автоматизации (по аналогии с Силиконовой долиной). Проект объединил представителей бизнеса, университеты и исследовательские центры. Основной идеей стало формирование технологического кластера в сфере информационных технологий, который бы занимался разработкой прикладных программ для автомобильного сектора. Основной акцент при этом был сделан на реализации образовательных программ подготовки специалистов среднего звена [5];

4. городское управление развития центра города Детройта стало поддерживать частные инвестиции и рост бизнеса в центральном деловом районе Детройта с помощью займов, спонсорства и грантов, капитального ремонта общественной инфраструктуры и других программ, повышающих экономическую активность;

5. управление по оживлению коммерческой деятельности (ONCR) создало систему услуг и стратегий поддержки для целевых коммерческих проектов, включая техническую помощь и обучение, гранты и ссуды для развития местного бизнеса [6].

Региональная политика Германии в большей степени направлена на сглаживание контрастов между регионами. В рамках страны выстраивается рейтинг депрессивных регионов, на основании которого поддержка государства в первую очередь направляется в наиболее отсталые регионы. Для разумного расходования бюджета в рамках программ помощи утверждаются суммы ежегодных отчислений, и определяется их целевое назначение для содействия развитию производства и повышению занятости депрессивных регионов. Немаловажным фактором является состыковка региональных программ с задачами национального устойчивого развития [7].

Наиболее известным примером возрождения депрессивного региона в Германии является Рурский регион, потерпевший сильный упадок вследствие кризиса угледобывающей отрасли и роста на его фоне безработицы. Основными направлениями реструктуризации экономики региона явились:

- модернизация «старых» отраслей промышленности (ликвидированы экологически грязные производства, радикально обновлен ассортимент продукции, уменьшены промышленные территории);

- «инъекции» новых отраслей (создание автомобильного завода концерна «Опель» в Бохуме, предприятий концерна «Сименс»);

- развитие высшего образования (было основано 5 новых университетов с целью создания центров обучения, сокращения молодежной безработицы, ограничения эмиграции из региона и привлечения новых кадров. Также в 2007 году руководство университетов Рура провозгласило создание единого университетского альянса региона для укрепления их совместных позиций в исследовательской и образовательной системе страны);

- создание технологических центров и на их основе наукоемких производств [8].

Как и для большинства стран, для Японии характерно неравномерное социально-экономическое развитие территории, обусловленное в большей степени историческими и географическими причинами. При этом 80 % производственного потенциала и рабочей силы приходится всего на четыре из них – Канто, Тюбу, Кансай, Кюсю. Ежегодно при разработке политики в области экономики и налогообложения Кабинет министров Японии особое внимание уделяет вопросу сглаживания диспропорций социально-экономического развития и преодоления слаборазвитости периферийных территорий [9].

Меры по реализации данной политики выглядят следующим образом:

– коррекция монополярной концентрации в Токио, поддержание эмиграции населения в регионы за счёт реализации концепции «Общество 5.0» (информатизации всех сфер общественной жизни) в регионах;

– бизнес-идея «Пожертвование части налогов родному краю (городу)». Идея заключается в предоставлении гражданам, которые живут и работают в больших городах, возможности перечислять часть налогов своему родному краю – местам, где они родились и выросли;

– перемещения штаб-квартир корпораций в сельские районы с помощью налоговых льгот и иных преференций («Основная политика по перемещению государственных учреждений» от 22 марта 2016 г., установленная Центром по преодолению сокращения численности населения и оживления местной экономики в Японии);

– оживление сельского, лесного и рыбного хозяйства посредством формирования высокотехнологичной среды для фермерских хозяйств («План создания динамики в сельском, лесном и рыбном хозяйстве и местных сообществах» от 27 ноября 2018 года);

– помощи в виде грантов для стимулирования регионального оживления, налоговых мер и субсидий («Закон об укреплении рамок регионального роста и развития путем поощрения проектов по развитию региональной экономики» № 40 от 2007 года);

– поддержка работающих на предприятиях людей с помощью поощрения найма молодёжи, женщин и пожилых людей, поощрения обучения на рабочем месте;

– поощрение межрегионального сотрудничества с прицелом на создание мегарегионов (Решение Кабинета министров «Вторые национальные пространственные стратегии (национальный план)» от 14 августа 2015 года). Для воплощения подобного плана необходимо создание сопутствующей инфраструктуры, среди которых географическая конгломерация морских и смежных с ними отраслей и связанных организаций, ускоренное строительство автомагистралей и железнодорожных путей для высокоскоростного транспорта [10].

На основании исследования зарубежного опыта можно предложить следующие рекомендации для повышения инвестиционной активности в регионах в Республике Беларусь: скоординированное финансирование мероприятий для поддержки регионов, включенных в различные типы государственных программ, чтобы избежать избыточного или недостаточного финансирования; стимулирование инициативы со стороны частного бизнеса по разработке программ помощи в регионах их локализации, при соблюдении баланса интересов инициаторов и исполнителей; государственная поддержка должна стимулировать инновационный и кадровый потенциал крупных региональных предприятий; получение синергетического эффекта от реализации социально-экономических потенциалов смежных регионов

(взаимное дополнение отстающих и более успешных регионов); переход от отраслевого подхода развития регионов к интегрированным проектам развития.

Список использованной литературы:

1. Новостной канал «21.by» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://news.21.by/economics/2020/02/20/1984382.html?> (дата обращения: 12.05.2022)

2. Петров, А.В. Зарубежный опыт применения инструментов государственного регулирования по преодолению диспропорций в развитии социально-экономических систем/ А.В. Петров// Вестник Томского государственного университета. Экономика–2016–№3 (35)–с. 7-18.

3. Воропинова О.А. Зарубежный и российский опыт экономической поддержки депрессивных регионов / О.А. Воропинова, Л.В. Кулешова // Социальная политика и социология. – 2013. – № 2-2 (93). – С. 281-298.

4. Планирование и развитие в Детройте [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.hmong.press/wiki/Detroit_Renaissance – Дата доступа: 13.05.2022

5. Мальцев, А.А., Мордвинова А.Э. Американская модель ревитализации старопромышленных регионов/ А.А. Мальцев, А.Э Мордвинова// Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика–2018–Т. 26–№ 1–с. 76–88.

6. Мальцев, А.А., Мордвинова, А.Э. Ревитализация старопромышленных регионов: зарубежный опыт/ / А.А. Мальцев, А.Э Мордвинова// Мировая экономика и международные отношения–2019–Т. 63–№ 7–с. 40–48.

7. Соболев, А. О. Зарубежный опыт инновационного развития старопромышленных регионов и возможности его использования в России / А. О. Соболев // Вопросы управления. – 2015. – № 1(32). – С. 73-80.

8. Стратегии развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России / И. Стародубровская [и др.]; под ред. И. Стародубровской//М.: Изд-во Института Гайдара, 2011 – 248 с.

9. Мыцких, Н.П. Финансовая инновация: от бизнес-идеи до бизнес-модели развития регионов Японии/ Н. П. Мыцких// Банкаўскі веснік–2019–№10–с.56 –64

10. Ефремова, М. В. Исследование механизмов инвестиционной политики Японии / М. В. Ефремова, А. А. Чайка // Научные исследования и разработки молодых ученых. – 2014. – № 2. – С. 167-171.

**РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ГЕНДЕРНОЙ ПОЛИТИКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В СФЕРЕ АГРОБИЗНЕСА**

Л.А. Мезенцева, В.Н. Вдовин

**DEVELOPMENT OF ECONOMIC AND GENDER POLICY OF THE
REPUBLIC OF KAZAKHSTAN IN THE SPHERE OF AGRIBUSINESS**

L.A. Mezentseva, V.N. Vdovin

*Восточно-Казахстанский университет имени Д.Серикбаева,
г. Усть-Каменогорск, Казахстан*

D. Serikbayev East Kazakhstan technical university, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

Аннотация: Рассматриваются особенности экономической и гендерной политик в сфере агробизнеса республики Казахстан, которые являются неотъемлемой частью устойчивого экономического развития страны. Анализируются достижения Казахстана в области защиты прав и законных интересов мужчин и женщин, работающих в сельском хозяйстве за годы независимости государства. Предлагаются механизмы развития гендерного равенства в сфере агробизнеса, которые будут способствовать повышению экономической эффективности отрасли сельского хозяйства Казахстана в целом.

Ключевые слова: Гендерная политика; гендерное равенство; агропромышленные предприятия; сельское хозяйство; права женщин и мужчин.

Abstract: The article discusses the features of economic and gender policies in the field of agribusiness of the Republic of Kazakhstan, which are an integral part of the sustainable economic development of the country. The achievements of Kazakhstan in the field of protecting the rights and legitimate interests of men and women working in agriculture during the years of independence of the state are analyzed. Mechanisms for the development of gender equality in the field of agribusiness are proposed, which will help increase the economic efficiency of the agricultural sector of Kazakhstan.

Keywords: gender policy; gender equality; agro-industrial enterprises; Agriculture; rights of women and men.

Казахстан – агроиндустриальная страна, в которой сельское хозяйство является сферой жизнедеятельности основной части населения. В настоящее время в сельской местности проживает 43 % населения Республики Казахстан. С уровнем развития сельскохозяйственного производства тесно связано благосостояние большинства казахстанцев.

В Казахстане программным документом, регулирующим реализацию гендерной политики, ранее являлась «Стратегия гендерного равенства в Республике Казахстан на 2006-2016 годы». С 2017 года в силу вступила «Концепция семейной и гендерной политики до 2030 года».

Казахстан является крупнейшей зерновой державой мира, именно казахстанская пшеница пользуется большим спросом на мировом рынке. Традиционной отраслью сельского хозяйства в РК является животноводство, оно обеспечивает население продуктами питания, а легкую промышленность – сырьём. Птицеводство распределено почти равномерно по всем регионам. В Восточно-Казахстанской области 4 хозяйства занимаются мараловодством.

Имея огромные сельские трудовые ресурсы и большие площади неиспользуемой плодородной земли, сельскохозяйственный сектор в Казахстане обладает большим потенциалом для роста.

В настоящее время в страну ввозится много продуктов питания, что говорит о больших возможностях для импортозамещения и развития отечественного агробизнеса. Доля сельского хозяйства в экономике страны за последние 20 лет существенно снизилась, поскольку страна больше инвестировала в энергетику и металлопродукцию. На настоящий момент сельское хозяйство по-прежнему является ключевым сектором в стратегии правительства по экономической диверсификации. Основными направлениями стратегической программы «Агробизнес», нацеленной на развитие и диверсификацию сельскохозяйственного сектора являются:

- финансовое оздоровление предприятий сельского хозяйства;
- повышение доступности продукции;
- модернизация инфраструктуры и услуг для агропромышленных предприятий;
- увеличение государственной поддержки сельскохозяйственным производителям;
- повышение эффективности государственных агропромышленных предприятий.

Также «Дорожная карта развития Агробизнеса» в своих планах учитывает необходимость инвестиций в улучшение производительности сельскохозяйственных земель.

В стратегии развития агробизнеса не указывается об актуализации гендерных вопросов или о проблемах, с которыми сталкиваются женщины в сельскохозяйственном секторе. Доступ к земельной собственности является фундаментальным условием достижения гендерного равенства для сельских женщин. После распада Советского Союза Казахстан провел ряд реформ по реструктуризации собственности на землю, включая сельскохозяйственные площади. Женщины имеют равные права на социальные и экономические выгоды произошедших изменений в земельном вопросе, однако, зачастую они слабо осведомлены о своих правах и возможностях в рамках новой политики, и имеют ограниченный доступ к капиталу и правовым каналам.

Достижение гендерного равенства является одним из основных факторов устойчивого человеческого развития. Вопросы гендерного равенства и расширения прав и возможностей женщин были включены в повестку дня всех наиболее важных конференций Организации Объединённых Наций (ООН).

Гендер – это совокупность социальных и культурных норм и ролей мужчин и женщин, которые определяют их поведение, а также социальные взаимоотношения между ними. Гендерное равенство – это равный доступ для женщин и мужчин к экономическим ресурсам и благам вне зависимости от половой принадлежности при выполнении социальных функций.

Индекс гендерного неравенства в Республике Казахстан

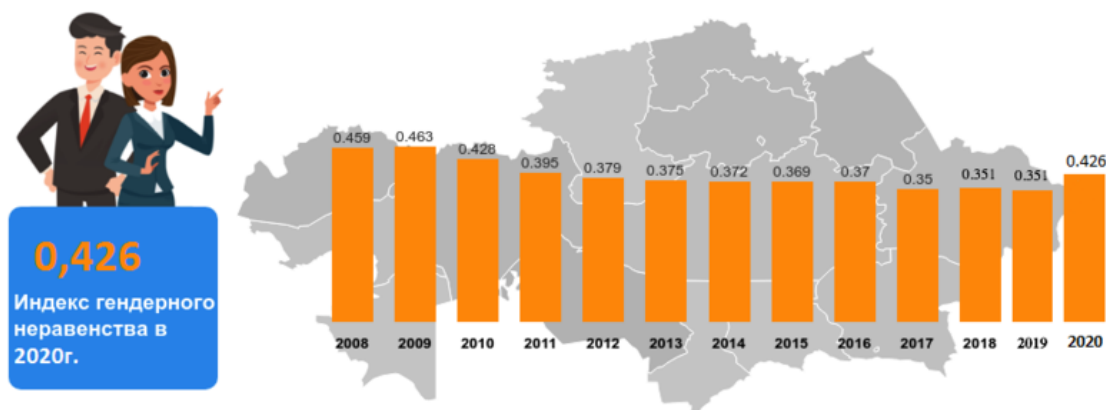


Рисунок 1. Индекс гендерного неравенства в Республике Казахстан

Таким образом, государственная гендерная политика должна быть направлена не на улучшение положения женщин, а на фактическое достижение гендерного равенства с учётом интересов и возможностей обоих полов в равной степени. Как показывает практика, экономический статус казахстанских женщин обычно ниже экономического статуса казахстанских мужчин, вследствие чего наблюдается низкая представленность женщин в сфере агробизнеса.

На начальных этапах государство сохраняло право собственности на коллективную землю и распределяло доли между сельскохозяйственными объединениями, индивидуальными хозяйствами. В Земельном кодексе, принятом в 2003 году, указывается, что «для ведения крестьянского или фермерского хозяйства земельные участки предоставляются гражданам Республики Казахстан на праве частной собственности или на праве временного возмездного землепользования» [1, с. 50].

Представители районных органов власти, следуя гендерным стереотипам, зачастую не давали разрешение на регистрацию прав на получение земельных участков женщинами на том основании, что они не являются компетентными профессиональными фермерами или предпринимателями. При этом игнорировался тот факт, что женщины занимали должности в этой области, проходили специальное обучение или имели опыт работы в государственном или коллективном хозяйствах. В исследовании, проведенном через несколько лет после завершения земельной реформы 2003 года, отмечается, что многие права женщин ущемлялись, и многие из них получили земельные участки в более отдаленных районах или более низкого качества. К 2021 году женщины представляли лишь 12,9 % собственников зарегистрированных агропромышленных предприятий. Недостаточное наличие у женщин, зарегистрированных на них активов, ограничивает их экономические возможности в данном секторе агропромышленного бизнеса.

В Казахстане страновая гендерная оценка показывает, что женщины мало представлены в сельскохозяйственных кооперативах, организациях водопользователей и в управлениях оросительных систем. В результате, такие организации часто не реагируют в полном объёме на конкретные потребности женщин, и во многих инициативах государственных и кооперативных структур упускается из виду большая часть населения при оказании услуг, регулировании водного режима, в обучении и доступе к сельскохозяйственным ресурсам и маркетинговым услугам. Такой разрыв снижает эффективность сельскохозяйственного сектора республики.

Качество трудовой жизни для женщин-работниц сельского хозяйства оценивается согласно официальной статистике - женщины представляют 46% от числа всех работников сельского хозяйства. В этом секторе работают 17,1% всех женщин и 51% самозанятых женщин. Женщины составляют 28% работников средних и крупных предприятий и представляют 18% собственников малого бизнеса в сельскохозяйственном секторе. Данная информация даёт основания полагать, что сельские женщины с большей вероятностью становятся самозанятыми работниками, чем работниками малых, средних или крупных сельскохозяйственных предприятий, или зарегистрированными владельцами предприятий агробизнеса.

В целом, женщины зарабатывают только 77 % от объёма заработка мужчин в сельскохозяйственном секторе. Поскольку в директивных органах и сельскохозяйственных предприятиях женщин меньше, то они соответственно имеют меньше доступа к информации о сельскохозяйственных субсидиях, государственных программах и изменениях в сельском хозяйстве или земельной политике. Закон о государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий, принятый в июле 2005 года и с внесёнными поправками в 2016 году, не содержит специальных положений о гендерном равенстве в данном секторе, что означает отсутствие в нём каких-либо положений по предоставлению женщинам доступа к тем социальным и экономическим выгодам, получаемым от реализации государственных программ инвестирования сельскохозяйственного сектора.

Активное участие женщин в сельском хозяйстве имеет большое значение для роста производства и укрепления конкурентоспособности. Понимание характера видов экономической деятельности женщин в сельскохозяйственном секторе и их позиционирование в производственно-бытовой цепочке важно для планирования инвестиций с целью повышения конкурентоспособности такими способами, которые приносят выгоды и женщинам, и мужчинам.

В Казахстане на 2017-2021 годы предлагалось инвестирование в программы модернизации ирригационных систем, повышения эффективности диверсификации сельского хозяйства. Кроме того, необходимо содействовать развитию интеллектуальных решений для модернизации сельскохозяйственного сектора, включая улучшение эффективности использования воды, модернизацию технологии производства, наращивание

центров распространения знаний, увеличение микрофинансирования и укрепление кооперативов для агромаркетинга.

Инвестиции в сельское хозяйство должны оказывать поддержку Правительству Республики Казахстан в его усилиях по диверсификации экономической базы, повышению занятости как женщин, так и мужчин в сельской местности, укреплению продовольственной безопасности страны.

Повышение финансирования в сельское хозяйство Казахстана откроет новые возможности для продвижения гендерного равенства, принимая во внимание роль данного сектора в расширении прав и возможностей сельских женщин в экономической сфере. Например, реабилитация оросительных систем будет способствовать возникновению новых источников жизнеобеспечения сельских женщин и снижению спроса на рабочую силу в сельскохозяйственном производстве. Институциональная реформа для ирригационных и других сельскохозяйственных предприятий даст возможность женщинам иметь право голоса в принятии решений.

Ключевые меры интеграции гендерного равенства в сельском хозяйстве Казахстана:

1. Обеспечить активную вовлеченность женщин на всех этапах планирования и внедрения инвестиций в инфраструктуру орошения. Инвестиции в такую инфраструктуру, как система орошения, часто рассматриваются как гендерно-нейтральные, потому что повышение производительности и управления водными ресурсами приносит пользу всем членам фермерского хозяйства и сообщества. Задачи, связанные с водоснабжением для полива своих участков и в домашних целях, вызывают особое беспокойство у женщин, и их участие в принятии решений, относящихся к ирригации и управлению водным ресурсами важно для эффективного расхода воды. Женщины часто заняты в таких областях сельского хозяйства, как овощеводство и скотоводство - отраслях сельского хозяйства с определённым спросом к орошению и водоснабжению.

Восстановление систем орошения должно осуществляться с учётом интересов женщин. Сельскохозяйственные инвестиции необходимо направлять в те схемы орошения и восстановительные работы, которые являются приоритетными как для женщин, так и мужчин. Привлечение женщин и мужчин в разработку и эксплуатацию этих систем будет способствовать появлению у них ответственности и укрепит устойчивость проектных инвестиций.

2. Повысить участие женщин в принятии решений в кооперативах и группах водопользователей. Ограничения при получении доступа к земле и прочим сельскохозяйственным активам усложняют членство женщин и назначение их на руководящие должности в сельских кооперативах и организациях водопользователей. Такие структуры являются важными форумами обмена опытом для расширения возможностей агробизнеса, получения информации о государственных услугах и льготах и развития у женщин лидерских навыков.

3. Оказывать поддержку правительству РК в проведении гендерного анализа производственно-сбытовых цепочек в сельском хозяйстве для повышения конкурентоспособности агробизнеса. Проекты в сельскохозяйственном секторе могут внести вклад в повышение участия женщин в производственно-сбытовой цепочке в сельском хозяйстве. На основе гендерного анализа сектора, можно предложить финансирование тех перспективных цепочек, в которых можно трудоустроить большее количество женщин.

С помощью гендерного анализа можно понять, какие конкретные меры следует предпринять для интеграции гендерных аспектов на каждом этапе цепочки и для получения женщинами социальных и экономических выгод от инвестиций. Учёт гендерных аспектов даёт более полную картину основных этапов производственно-сбытовой цепочки и помогает разработать более обстоятельные рекомендации об оптимальных способах инвестирования в повышение конкурентоспособности в сельском хозяйстве.

4. Улучшить доступ сельских женщин к микрофинансированию и услугам по развитию бизнеса. Для новых проектов в сельском хозяйстве Казахстана необходимо выяснить, с какими препятствиями сталкиваются сельские женщины при развитии своих предприятий и оказать помощь правительству в разработке стратегий доступа к кредитованию и услугам по развитию бизнеса с учётом специфических потребностей женщин в различных географических регионах страны.

Во всем мире, и в том числе в Центральной Азии, женщины играют важную роль в стимулировании роста экономики посредством развития предприятий агробизнеса. Государству необходимо оказать поддержку национальным и региональным органам власти в принятии мер обеспечения женщинам возможности использовать выгоды государственных инвестиций в повышение эффективности ключевых направлений сельскохозяйственного производства, таких как производство молочной продукции и переработка агропродукции.

Женщины испытывают сложности, связанные с недостатком залогового обеспечения, доступом к информации о возможностях кредитования и льготах для агропредпринимателей. Они менее мобильны профессионально, поскольку на них лежат обязанности по уходу за детьми, большой объём домашних дел, которые надо каким-то образом сочетать с ведением своего сельского бизнеса.

Необходимо развивать сотрудничество с фондом развития предпринимательства (ФРП) «Даму» и обеспечить большему числу сельских женщин-фермеров и микропредпринимателей доступ к кредитным продуктам, информации и прочим бизнес-услугам.

5. Улучшить качество трудовой жизни в сельскохозяйственном секторе. Благосостояние сельских женщин во многом зависит от их занятости в сельском хозяйстве, возможностей самозанятости, включая поденную работу. Для того, чтобы финансирование приносило пользу масштабно и достигало сельских женщин, в проекты должны быть включены меры модернизации

хозяйства и производственных процессов для повышения заработной платы и улучшения условий труда, инвестирования в технологии, оборудование и развитие навыков. Также в фермерских хозяйствах необходимо внедрить технологии и технические средства для сокращения объема ручного труда, улучшать условия работы с учетом потребностей женщин.

6. Нарращивать потенциал организаций гражданского общества сельских женщин. Нужно внести вклад в повышение потенциала сельских организаций гражданского общества с тем, чтобы они оказывали поддержку сельским женщинам и развивали сети, которые усилили бы влияние женщин при принятии решений об изменениях в сельскохозяйственной политике, государственных программах и земельной реформе.

Более тесное взаимодействие сельских женщин будет способствовать улучшению доступа женщин к информации об изменениях в сельскохозяйственном секторе и укрепит их роль в секторе. Отправными точками для развития таких инициатив могут стать небольшие пилотные проекты по улучшению информационных и коммуникационных технологий для женских сельских организаций или практические семинары для вовлечения таких организаций в процесс обратной связи по сельскохозяйственной политике.

7. Нарращивать знания для гендерного анализа сельскохозяйственной политики и инвестирования в производственно-сбытовую цепочку. Для полноценной реализации женщинами возможностей, которые открываются по мере динамичного развития сельского хозяйства в стране, необходимо провести углубленный анализ системы контроля сельскохозяйственными ресурсами.

Большинство мужчин, считающих, что в Казахстане нет неравенства по половому признаку, объясняют это историческими предпосылками (28,1 %) и культурными традициями (26,3%). Женщины же в большинстве исходят из личных убеждений (25,8 %). Сельские жители видят больше общих проблем у мужчин и женщин, чем городские жители. Основной проблемой они считают безработицу – 33,4 %.

Традиционный уклад сельской жизни предполагает довольно жёсткое разделение труда. При этом 9,3 % сельских жителей ничего не знают о проблеме деления профессий на мужские и женские. Жители РК (74,7 %) считают, что в Казахстане за один и тот же вид деятельности представители обоих полов получают одинаково. Сфер занятости, где применяется мускульная сила все меньше, поэтому мужчины и женщины на равных конкурируют друг с другом за получение рабочего места, и, следовательно, и одинаковую оплату труда.

Интересен факт, что люди, проживающие в сельской местности, более информированы, чем горожане. Основным источником информации о гендерной политике традиционно выступают средства массовой информации (47,2%) и только потом Интернет (20,2 %). Большинство опрошенных – 60,6 % не знают о нормативных документах, регулирующих гендерные права граждан Республики Казахстан. Подавляющее большинство мужчин (72,8 %) ничего не

знают о нормативных документах, регулирующих гендерные права. Это свидетельствует о том, что знания гендерных вопросов считаются необходимыми исключительно для женщин. Однако и среди женщин (52,7 %) опрошенных ничего не знают о нормативно-правовых документах, регулирующих их права и способных облегчить их жизнь по ряду вопросов [2, с. 159].

Только 6,8 % жителей сельской местности указали, что знают содержание «Стратегии гендерного равенства РК». Сельские жители находят у мужчин меньше проблем, чем городские. Жители сельской местности более уверены в существовании гендерного разделения профессий, чем горожане. На информированность о гендерной политике не влияет ни фактор образования, ни пол, ни регион.

Национальной комиссии по делам женщин и семейно-демографической политике при Президенте Республики Казахстан необходимо активнее вести разъяснительную работу со всеми слоями населения по информированию о целях и задачах, способах и методах реализации гендерной политики в Казахстане. Для этого необходимо разработать собственный сайт, выпускать информационные материалы (буклеты, брошюры, листовки), проводить массовые информационно-разъяснительные акции. СМИ, академическому сообществу необходимо демонстрировать опыт «других» женщин и мужчин (мигрантов, сельских мужчин и женщин, многодетных родителей) для демонстрации разнообразия стилей, образов жизни казахстанцев и особенностей их способов адаптации [3, с. 98].

Таким образом, необходимо вести более активную работу по инвестированию и расширению возможностей сельских женщин и созданию благоприятных условий, позволяющих им на равноправной основе участвовать в преобразованиях, влияющих на сельский ландшафт, и пользоваться их благами. Поощрение гендерного равенства и расширение социально-экономических возможностей женщин должно занимать центральное место в реализации всех мероприятий, направленных на содействие устойчивому сельскому хозяйству и ликвидации отсутствия продовольственной безопасности - основной цели в области устойчивого развития на период до 2030 года.

Мировое сельское хозяйство и продовольственные системы претерпевают быстрые и значительные изменения, обусловленные необходимостью обеспечить продовольствием растущее население в условиях непрекращающихся и вновь возникающих экономических, экологических и социальных потрясений.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (FAO) в 2012 году разработала и утвердила «Политику по обеспечению гендерного равенства», служащую руководством для Организации и её членов по обеспечению гендерного равенства и расширению прав и возможностей женщин по обеспечению продовольственной безопасности и полноценному питанию. В этом документе определены конкретные цели, при этом

приоритетная роль отводится равноправному участию и принятию решений в сельских учреждениях и организациях, равноправному доступу и контролю за основными производственными ресурсами, услугами, рынками, рабочими местами и источниками получения дохода, а также уменьшению трудовой нагрузки женщин.

В Казахстане нужно создавать такие институциональные механизмы, как сети координационных центров по гендерным вопросам при министерствах и местных органах управления с целью обеспечения согласованности и мониторинга работы с учётом гендерной проблематики. В департаментах Министерства сельского хозяйства РК должны быть назначены координаторы по гендерным вопросам, совместно образующие Комитет по гендерным вопросам Министерства сельского хозяйства РК.

Рассмотрим четыре стратегических направления деятельности:

- содействие инклюзивному управлению земельными и водными ресурсами;
- содействие доступу женщин к трудосберегающим технологиям для преодоления производственных ограничений;
- продвижение климатически оптимизированного сельского хозяйства с учётом гендерной проблематики;
- укрепление потенциала фермеров по обеспечению эффективного и устойчивого производства.

Нужно оказывать поддержку по сокращению применения опасных пестицидов в крестьянских хозяйствах. Данные из крестьянских хозяйств РК свидетельствуют о биологической и социальной уязвимости женщин при обращении с этими токсичными веществами, поэтому необходимо предлагать для использования альтернативные агротехнические приёмы и методы применения пестицидов.

Сельские консультативные службы (СКС) могут иметь важное значение для повышения производительности женщин-фермеров, роста их уверенности в себе и влияния на процессы принятия решений благодаря доступу к технологиям, знаниям и информации. Сельская молодёжь сталкивается с серьёзными проблемами при трудоустройстве на достойные рабочие места, Школы труда и жизни молодых фермеров должны уделять особое внимание обучению сельской молодёжи устойчивым методам ведения сельского хозяйства и важным жизненным навыкам. В соответствии с методикой Школ девушки и юноши работают вместе в небольших группах, где они делятся идеями и по очереди выступают в различных ролях (лидера группы, менеджера по маркетингу, финансового менеджера, пресс-секретаря).

На период до 2030 года гендерное равенство выступает в качестве основы для достижения справедливого, процветающего, социально-инклюзивного и устойчивого мира. Расширение прав и возможностей женщин в сельских районах Республики Казахстан признается мощным катализатором роста благосостояния людей и необходимым условием устойчивого экономического развития региона. Нужна твердая политическая воля для обеспечения

инвестирования в основную движущую силу преобразований - сельских женщин, мелких производителей, семейных фермеров, молодежь. Только так Казахстан сможет выполнить цели в области устойчивого экономического развития и гендерного равенства на селе.

Список использованной литературы:

1. Земельный кодекс Республики Казахстан, Статья 101, пункт 1.
2. Гааг Н. Права женщин/Пер. с англ. А. Захарова. – М.: Книжный клуб Книговек, 2015. – 208 с.
3. Ускембаева М.А. Политика в отношении женщин и мужчин в современном Казахстане: гендерное исследование/Т.А.Резвушкина, А.А.Бейсенова. - Астана, 2016. - 288 с.

УДК 657.1

**УСКОРЕННОЕ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АПК - ОСНОВА
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

М.У. Рахимбердинова, А.М. Кабдулшарипова

**ACCELERATED INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE
AGRICULTURAL COMPLEX IS THE BASIS FOR FOOD SECURITY**

M.U. Rakhimberdinova, A. Kabdulsharipova

Восточно-Казахстанский технический университет им. Д.Серикбаева,

Усть-Каменогорск, Казахстан

D. Serikbayev East Kazakhstan technical university, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы обеспечения продовольственной безопасности в РК, а также возможности их решения на основе инновационного развития агропромышленного комплекса страны

Ключевые слова: продовольственная безопасность, АПК, сельскохозяйственное производство, инновации, эффективность агропроизводства

Abstract: The article deals with the problems of ensuring food security in the Republic of Kazakhstan, as well as the possibility of their solution based on the innovative development of the country's agro-industrial complex

Key words: food security, agro-industrial complex, agricultural production, innovations, efficiency of agricultural production

Проблема продовольственной безопасности относится к числу достаточно интенсивно исследуемых проблем, как в Казахстане, так и за рубежом. Однако, несмотря на фундаментальные разработки ряда ключевых вопросов обеспечения продовольственной безопасности в стране многие ее проблемы остаются пока исследованными явно недостаточно. Уровень и качество обеспечения продовольственной безопасности напрямую зависит от состояния развития сельского хозяйства и сопряженных отраслей агропромышленного комплекса. Состояние сельскохозяйственного производства в республике характеризуется рядом негативных факторов: ухудшение плодородия почвы, сокращение материально-технической базы сельскохозяйственных, низкая урожайность сельскохозяйственных культур и высокая зависимость от

почвенно-климатических условий (засуха и др.), низкая продуктивность животных.

Обеспечение продовольственной безопасности в стране является одной из важнейших стратегических задач государства, так как импортная зависимость по продуктам питания затрагивает национальные интересы страны. В связи с этим, необходимо усилить работу по обеспечению продовольственной безопасности и принять меры для физической и экономической доступности продуктов питания населению [1].

Для решения поставленных задач и для увеличения производства продукции сельского хозяйства необходимо внедрение инновационной технологий. Однако, отечественное сельское хозяйство характеризуется как большое количество разрозненных мелких фермерских угодий, менее способных к восприятию инновации. Поэтому инновационным направлением развития предпринимательства в аграрной сфере экономики может стать укрупнение предприятий путем их объединения или слияния. Об этом свидетельствует опыт экономически развитых стран. Например, преимущество крупного производства над мелким доказывает опыт США, где 72% мелких фермерских хозяйств, владея 31 % машин и оборудования и сосредоточивая 44% рабочей силы, производят лишь 10% валового фермерского дохода. При этом они используют землю и технику в 4 раза, а рабочую силу в 7 раз хуже, чем остальные 28% крупных фермерских хозяйств. Мелкие хозяйства не могут с полной отдачей использовать передовую технику и новейшие технологии [2].

За прошедшие годы (2016-2021гг.) в стране выполнена большая работа, благодаря которой начала меняться структура экономики страны. Количество инновационно-активных предприятий возросло с 447 до 1324 единиц, те увеличились в 2,8 раза. Инновационная активность предприятий возросла с 4,0 до 7,9%, превысив годовой плановый показатель 2015 г. (6,8%) на 0,8 п.п., соответственно. Производство инновационной продукции в республике выросло в номинальном выражении в 3,4 раза - с 111,5 до 381 млрд., тенге. Оказаны услуги инновационного характера на сумму 20,5 млрд., тенге. В структуре реализованной инновационной продукции промышленных предприятий наибольший удельный вес приходится на продукцию, вновь внедренную или подвергавшуюся значительным технологическим изменениям. На их долю приходится - 75,8%. Подвергавшаяся усовершенствованию продукция занимает - 6,6% и прочая инновационная продукция - 17,5%.

Важным условием развития инновационной деятельности является активность проведения исследований и разработок. Вызывает озабоченность то, что несмотря на рост внутренних затрат на исследования и разработки с 2016 по 2021гг. в 1,5 раза (с 34,8 до 51,3 млрд., тенге), в структуре ВВП снизилась на 0,03 п.п. (с 0,2% до 0,17%).

Для различных отраслей народного хозяйства сущность инновационной деятельности не имеет принципиальных отличий, тогда как характер и направление инновационного процесса в них могут существенно различаться.

Инновационный процесс в АПК имеет свои особенности и специфику, прежде всего, его главной сферы - сельского хозяйства.

К ним можно отнести следующее: выращивание многих разновидностей сельскохозяйственных культур и при их возделывании применяют различные технологий, большой ассортимент продукции и продуктов ее переработки; региональное различие по условиям для производства, в частности по потенциалу природных ресурсов; обособленность сельскохозяйственных товаропроизводителей от предприятий, производящих научно-техническую продукцию; различный социальный уровень работников сельского хозяйства; разнообразие форм и связей сельскохозяйственных товаропроизводителей с инновационными формированиями; отсутствие эффективного и научно обоснованного экономического механизма науки по внедрению научных результатов в сельскохозяйственное производство, а у товаропроизводителей отсутствуют финансовые ресурсы для покупки инновационных технологий и оборудования и, как следствие, существенное отставание отрасли по освоению инноваций в производстве.

Национальным оператором инновационной системы в АПК РК является АО «КазАгроИнновация», где налажена логическая цепочка интеграции «наука - производство - образование». Данная организация призвана обеспечивать сельхозтоваропроизводителей передовыми научными достижениями и знаниями и внедрением научных разработок в сельскохозяйственное производство. По отчетным данным МСХ РК за 2019 год учеными в результате проведения селекционных и биологических исследований создано и передано на государственное сортоиспытание 45 сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, проведено экологическое испытание более 2000 сортов и гибридов зерновых, зернобобовых, масличных, кормовых и технических культур отечественной и зарубежной селекции. По каждой культуре выделены высокопродуктивные образцы, а также сорта и гибриды с ценными, хозяйственно-ценными признаками. В области защиты и карантина растений проведена предварительная оценка вирулентности новых изолятов энтомопатогенных грибов и бактерий на личинках чернополосой кобылки и колорадского жука, гусеницах американской белой бабочки (АББ) в лабораторных условиях.

В земледелии проводятся исследования по разработке методических основ элементов точного и органического земледелия на основе использования ГИС-технологий, ресурсосберегающих технологии земледелия, методов и приемов повышения плодородия почв и защиты от эрозии. Доля посевных площадей зерновых культур под сортами отечественной селекции от общей посевной площади составила 44,1% или 7,12 млн. га. Площади под ресурсосберегающими технологиями в АПК увеличены до 12,8 млн. га. Проведена инвентаризация и паспортизация деградированных пустынных пастбищ на площади 5000 га. Еще один пример эффективного внедрения научных достижений казахстанских ученых-аграриев. В республике последнее время стали широко пропагандировать - влагоресурсосберегающие технологии

в растениеводстве - нулевая (No-till) и минимальная обработка почвы. Учеными страны проведена апробация данной технологии на базе передовых хозяйств. Одним из них является ТОО «Опытное хозяйство «Заречное» (дочерняя организация АО «КазАгроИнновация») в Костанайской области. Проведенные опыты показывают о преимуществе комплексного и системного подхода во внедрении влагоресурсосберегающей технологии с нулевой и минимальной обработкой почвы, с учетом конкретных: почвенно-климатических условий региона. Результаты проведенной экспериментальной работы в данном хозяйстве показывают, что урожайность яровой пшеницы при внедрении минимальной технологии обработки почвы повысилась в 1,5 раза, а при внедрении нулевой технологии с применением средств защиты растений - более чем в 2 раза. В среднем при выращивании на богарной площади яровой пшеницы при использовании данной технологии получено 28,7 ц /га. Это результат только комплексного подхода ученых к системе выращивания сельскохозяйственных культур, в частности за счет повышения плодородия почвы. Главная особенность этой технологии заключается в том, что осенью после уборки урожая зерновых: культур на полях оставляют растительные остатки, которые заменяют органические удобрения. По расчетам ученых эти стерни восполняют 10-15 т/га органических удобрений. При использовании нулевых и минимальных технологии, по результатам проведенных работ учеными установлено существенное (на 18-20%) снижение прямых затрат на производство зерна. Например, затраты на ГСМ снижаются с 21,3% (от суммы затрат) до 7,2%, то есть почти в 3 раза. Однако, расходы на пестициды здесь возрастают с 4,9 до 16,5% - на минимальной и до 30,7% - на нулевой технологии, то есть в 3,3 и 6,2 раза соответственно. Это связано с тем, что по данной технологии не предусмотрена глубокая обработка почвы, что не позволяет бороться с сорняком. Поэтому, замена механических обработок химическими, способствовала снижению затрат труда на производство зерна. Так, при междолевой плоскорезной обработке на 1 га севооборота затрачиваются 3,24 чел./часа, при нулевой - 1,44. Для повышения урожайности пшеницы и других сельскохозяйственных культур необходимо создать новые засухоустойчивые сорта, районированные к условиям произрастания и которые в комплексе с инновациями в земледелии должны обеспечить устойчивое развитие отрасли растениеводства.

В Казахстане приоритетной отраслью, на развитие которой обращено внимание Правительства Казахстана, является животноводство. Перевод данной отрасли на инновационные рельсы является ключевой проблемой АПК РК. Для выращивания скота и птицы в республике имеются все условия. Огромные пастбищные угодья по всей стране позволяют выращивать скот мясного и молочного направления в экологически чистых условиях с производством органической мясной и молочной продукции.

Аграрная политика страны направлена на развитие животноводства и на увеличение экспорта мясной продукции, в частности Казахстан планирует поставлять мясо крупного рогатого скота в Россию, в объеме 60,0 тыс. тонн . В

целях увеличения мяса и мясопродуктов в республике ведется активная работа по повышению генетического потенциала скота и улучшению качества мяса и мясопродуктов. Новым инновационным направлением в скотоводстве являются исследования геномной селекции, реализуемые АО «КазАгроИнновация» совместно с Национальным институтом сельскохозяйственных исследований (ИНРА, Франция). Результаты этих исследований в ближайшее время обеспечат кардинальные изменения в скотоводстве и улучшат показатели племенной ценности животных, которые в результате позволят увеличить поголовье продуктивного скота и обеспечить население страны мясом и мясопродуктами в необходимом объеме. Казахстан издавна считается страной, которая традиционно занимается разведением овец. Поэтому развитию данной отрасли животноводства уделяется со стороны государства большое внимание.

Разработана программа субсидирования овцеводства «Алтын асыл» со стороны государства. Принимаемые меры позволят в будущем максимально использовать возможности пастбищных угодий для развития данной отрасли и обеспечения ее кормовой базы. Для реализации поставленных задач Министерством сельского хозяйства совместно с местными исполнительными органами проведена работа по диверсификации посевных площадей кормовых культур, в частности предусмотрено расширение посевов однолетних и многолетних трав. Таким образом, перед отечественной аграрной наукой поставлена задача по сохранению и совершенствованию продуктивных и племенных качеств скота и птицы. Следует отметить, что помимо технологий кормления и содержания животных, ученым-аграрникам необходимо провести оценку племенной ценности животных, совершенствовать методику оценки по генотипу с использованием методов селекции с достижениями популяционной генетики и информационных технологий.

Создание условий для устойчивого развития аграрного сектора Казахстана, содействие в обеспечении региональной продовольственной безопасности, выход отечественной сельскохозяйственной продукции на рынки зарубежных стран, - все это невозможно без активного участия научной сферы. Дальнейшие разработки и использование новых технологий в сельском хозяйстве, их последующее внедрение в производство будут способствовать развитию отрасли и позволят Казахстану обеспечить конкурентоспособный, высокопроизводительный аграрный сектор [3].

Для развития конкурентоспособности аграрного производства и продовольственного обеспечения продуктами питания населения Казахстана необходимо внедрять инновационный механизм за счет увеличения объемов инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, а именно:

- приобретение высокопроизводительной сельскохозяйственной техники, позволяющей внедрять прогрессивные ресурсосберегающие технологии;
- строительство животноводческих комплексов;
- приобретение технологического оборудования.

На развитие аграрного сектора экономики страны на 2021-2025 гг. было запланировано привлечь инвестиций в объеме 3587,8 млрд тенге, тенге, в том

числе на приобретение сельскохозяйственной техники - 744 млрд., тенге (82,3%), на строительство животноводческих помещений 150 млрд., тенге (16,7%) (Таблица 1). Прогнозный объем потребности приобретения сельхозтехники (тракторов, зерновых комбайнов, посевных комплексов, жаток и др.) строительства животноводческих и других объектов хозяйствования в целом по Казахстану определялся на основании расчетов по областям: Расчет потребности в сельхозтехнике произведен по нормативам (согласно данным Казахского НИИ экономики АПК и развития сельских территорий): в тракторах - в расчете на 1 га пашни; зерновых комбайнов, посевных комплексов и жаток - на 1 га посевов зерновых культур.

Внедрение инноваций в развитие животноводства увязано с объемом производства продукции и применением интенсивных технологий. Стоимость единицы сельскохозяйственной техники определена с учетом сложившегося ее поступления в республику и с учетом ее доставки до сельхозтоваропроизводителей.

Таблица 1

Прогноз объема инвестиции с учетом инновационного развития аграрного производства Республики Казахстан на 2021-2025 гг.

Основные средства	Цена единицы техники и оборудования, млн. тенге	Кол-во техники, оборудования, производственных построек, ед.	Объем инвестиций, млн. тенге		
			Всего	в том числе	
				собствен. средства	лизинг
1	2	3	4	5	6
<i>Сельхозтехника</i>					
трактора	6,9	435000	300	14407	1560
зерновые комбайны	18,8	15000	282	13536	1466
посевные комплексы	51,2	3000	153	73728	7987
жатки	0,9	1900	171	820,8	889,
<i>Строительство</i>					
молочно-товарные	1880	20	376	18048	1955
откормочные	1800	25	450	21600	2340
птицефабрики	2750	10	275	13200	1430
убойные цеха	51	45	229	1101,6	1193,
мясокомбинаты	1025	8	820	3936	4264
колбасный цех	88	45	396	1900,8	2059,
с винокомплексы	1390	4	556	2668,8	2891,
хозяйства-	1290	4	516	2476,8	2683,
Теплицы и тепличные	407	15	610	2930,4	3174,
Овощехранилища	148	10	148	710,4	769,6
Капельное орошение	X	X	610	2930,4	3174,
Всего			358	17221	1865
Примечание - Данные МСХ РК [4]					

Основными источниками финансирования являются собственные средства сельхозтоваропроизводителей и лизинг (заемные средства). Всего по прогнозным расчетам объем инвестиций в растениеводство составит 684 млрд., тенге, (75,6%) от общего объема и животноводства - 220 млрд., тенге (24,4%).

В целом же по всем хозяйствующим субъектам Казахстана удельный вес собственных средств в общем объеме инвестиций в сельское хозяйство составит 48,6%, удельный вес собственных средств в приобретении сельхозтехники - 49%.

Инновационное развитие аграрного производства, направленное на повышение его эффективности возможно главным образом за счет инвестиций в основной капитал (Таблица 2).

Так, по прогнозам МСХ РК площадь применения капельного орошения в производстве сельскохозяйственной продукции и, прежде всего, хлопка-сырца увеличивается с 2000 га до 4000 га, что позволит повысить эффективность использования пашни: повысится урожайность сельскохозяйственных культур и снизятся затраты на производство продукции.

Таблица 2

Эффективность инвестиции по регионам Казахстана

Области	Произведено на 1 тенге инвестиций					
	валовой продукции			полученной прибыли		
	всего	собственные средства	лизинг	всего	собственные средства	лизинг
РК	7,6	15,7	15,0	0,6	1,3	1,2
Акмолинская	62,4	128,1	122	0,3	0,6	0,6
Актюбинская	8,3	17,0	16,3	0,3	0,6	0,6
Алматинская	31,5	65,5	60,5	3,3	6,8	6,2
Западно-Казахстанская	6,0	12,4	11,6	0,1	0,3	0,3
Жамбылская	16,1	33,5	31	1,6	3,4	3,2
Карагандинская	8,6	17,8	16,9	0,3	0,7	0,6
Костанайская	4,2	8,6	8,2	0,3	0,6	0,5
Кызылординская	25,2	53,3	48,7	1,4	2,9	2,7
ЮКО	31,6	66,8	58,7	2,3	4,7	4,2
Павлодарская	8,5	17,4	16,6	0,6	1,2	1,1
СКО	4,3	8,8	8,5	0,2	0,5	0,5
ВКО	18,4	37,7	35,8	1,3	2,7	2,5

Примечание - Данные МСХ РК [4]

Огромное внимание в нашей стране уделяется эффективному использованию водных ресурсов, а именно применению капельного орошения. Данная технология позволяет уменьшить потребление поливной воды с 5-10 тыс. м³ до 1,5-4 тыс. м³, и обеспечивает экономию минеральных удобрений, расходы по сельхозтехнике и горюче-смазочным материалам в 2 раза. Внедрение ресурсосберегающей технологии при производстве озимой пшеницы по сравнению с традиционной позволило увеличить урожайность на 2,1 ц, снизить себестоимость зерна на 18,8%; при возделывании данной культуры на богаре (предпосевное дискование) по сравнению с традиционной технологией урожайность увеличилась на 3,1 ц, а себестоимость снизилась - на 12,6%.

Перспективным направлением технического перевооружения отраслей сельского хозяйства, безусловно, является развитие лизинговой системы. Преимуществами лизинга в сельском хозяйстве являются:

- более выгодные условия кредитования в отличие от коммерческого (ниже судный процент, дополнительное техническое обслуживание, возможность перекредитования); обеспечением сделки служит само оборудование;

- лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда (платежи могут быть ежемесячными, ежеквартальными и т.д.);

- риск по моральному и физическому износу оборудования целиком ложится на лизингодателя, имеющего возможность постоянного обновления своего парка оборудования;

- временно высвобожденные, благодаря лизингу финансовые средства, лизингополучатель может использовать на другие цели;

- налоговое законодательство позволяет лизингодателю снизить налоговое бремя.

В стране в 2025 году планируется увеличение поголовья тонкорунных овец, с выходом мяса до 37% от живого веса, против нынешних 28%. Также шерсть овец будет экспортироваться, причем производство высококачественного шерстяного сырья позволит увеличить его добавленную стоимость.

Эффективность и стабильность сельскохозяйственного производства во многом зависит от обеспеченности отрасли высококвалифицированными специалистами. В последние годы в стране принимаются активные меры по решению проблем социально-трудовых отношений, позволившие своевременно и гибко реагировать на складывающиеся ситуации на аграрном рынке труда, реально поддерживать занятость населения по регионам, обеспечить отрасли экономики сельского хозяйства кадрами - профессионалами. Однако, несмотря на наметившиеся сдвиги, рынок труда в сельской местности испытывает проблему кадрового дефицита. В связи с мелкотоварностью в сельском хозяйстве занижена роль агрономов, зоотехников, ветеринарных врачей, инженеров-механиков, инженеров-электриков и др. специалистов. Причиной является размер хозяйств, которые не могут содержать этих специалистов. В сельхозформированиях не хватает технологов, технически и профессионально грамотных кадров среднего звена, ощущается нехватка высококвалифицированных специалистов, хорошо знающих современную технологию производства сельскохозяйственной продукции с учетом зарубежного опыта. Из-за низкодородности и низкого уровня обеспеченности социально-культурно-бытовыми условиями наблюдается отток молодых кадров из села, низок уровень их закрепляемости в сельской местности.

Подготовка конкурентоспособных профессиональных кадров, сохранение, наращивание интеллектуального и кадрового потенциала наукоемких отраслей - единственно возможный способ перехода экономики Казахстана с сырьевого пути на высокотехнологичный. Для достижения поставленных задач необходим переход от модели экономического развития, основанного на экспорте

природных ресурсов, к экономике знаний, представляющих собой самый мощный воспроизводственный ресурс человечества, а модернизация, инновационное и технологическое развитие страны невозможны без выработки у специалистов инновационно-ориентированного профессионализма, перевод же аграрного сектора на инновационный путь развития повышает требования к организации научных исследований и внедрению их результатов в производство. Осуществление перечисленных мер формирует экономическую и организационную основу динамичного развития отрасли и достижения продовольственной безопасности страны на основе широкого использования новых технологий и техники.

Список использованной литературы:

1. И.В. Щетинина, З.И. Калугина, О.П. Фадеева, Р.И. Чупин Продовольственная безопасность России в условиях глобализации и международных ограничений// Издательство ИЭОПП СО РАН г. Новосибирск, 2019, 264 с.

2. А.Н. Силагадзе, В.А. Сидоров, Я.С. Ядгаров. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: фундаментальные и прикладные основы// Издательство «Универсал», г Тбилиси, 2020, 252 с.

3. Гизатова А.И. Проблемы продовольственной безопасности Республики Казахстан // АльПари. – 2019. – № 2-3. – С. 20-23.

4. Данные Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан. URL: [https:// primeminister.kz/ru/news/reviews/itogi-razvitiya-sfery-selskogo-hozyaystva-za-2021-god-i-plany-na-predstoyashchiy](https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itogi-razvitiya-sfery-selskogo-hozyaystva-za-2021-god-i-plany-na-predstoyashchiy) (дата обращения: 18.05.2022)

УДК 657.1

ОТРАЖЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В СВЯЗИ С ВЫХОДОМ ФСБУ 25/2018

Научный руководитель к.э.н., доцент М.В. Волкова

С.В. Сарбей, Я.М. Казанцева, студентки 3-го курса

REFLECTION OF LEASING OPERATIONS IN THE OIL AND GAS INDUSTRY IN CONNECTION WITH THE RELEASE OF FSB 25/2018

Scientific supervisor Candidate of Economics, Associate Professor

M.V. Volkova

S.V. Sarbey, Ya.M. Kazantseva. students of the 3rd year

Сургутский государственный университет

Surgut state university

Аннотация: На сегодняшний день проблема добычи нефти и газа из месторождений стоит как никогда остро. В основном это связано с задержками внедрения современных технологий бурения, а также износом основных фондов. Износ основных производственных фондов в российской добывающей промышленности превышает 50%. Один из самых эффективных финансовых инструментов, благодаря которому предприятие может обновлять свои основные фонды и соответственно повышать конкурентоспособность, является лизинг.

Ключевые слова: лизинг, актив, обязательство, стандарт, дисконтирование.

Abstract. The problem of oil and gas extraction from the fields is more acute than ever. This is mainly due to delays in the introduction of modern drilling technologies, as well as the depreciation of fixed assets. Depreciation of fixed assets in the Russian mining industry exceeds 50%. One of the most effective financial instruments, thanks to which an enterprise can update its fixed assets and, accordingly, increase competitiveness, is leasing.

Keywords: leasing, asset, liability, standard, discounting.

Инновационное развитие экономики России представляется крайне затруднительным без современного оборудования и технологий, особенно в таких сложных отраслях, к которым относится "нефтянка".

Нефтедобывающее и нефтеперерабатывающее оборудование является дорогостоящей техникой.

Сегодня одним из наиболее эффективных финансовых инструментов для решения вопросов, связанных с процессом модернизации и обновления основных фондов нефтегазовых предприятий, является лизинг. Благодаря использованию лизинговых операций, нефтяным компаниям удается сохранить свои средства, а затем направить их на капитализацию.

С 1 января 2022 года действует новое ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» - оно как никогда актуально для нефтегазового комплекса.

Для арендодателей ФСБУ 25/2018 предписывает разделять объекты аренды на два вида:

1. Операционная аренда. При операционной аренде все экономические выгоды и риски, которые обусловлены его правом собственности на предмет аренды, остаются у арендодателя.

2. Финансовая аренда. При финансовой аренде все экономические выгоды и риски, которые обусловлены правом собственности арендодателя на предмет аренды, переходят к арендатору.

В связи с выходом нового ФСБУ финансовая аренда претерпела большие изменения.

Федеральный стандарт вносит новые понятия: обязательство и право пользования активом (ППА).

Арендатор (лизингополучатель) на дату предоставления предмета аренды одновременно признает в бухучете два объекта: обязательство, актив (ППА)

В качестве актива выступает стоимостная оценка права пользования активом (предметом аренды) (ППА). После принятия к учету его стоимость погашается путем начисления амортизации.

В «право пользования активом» для целей нового ФСБУ включаются:

- величина оценки обязательства по аренде – то есть сумма к уплате арендодателю за период с момента получения предмета аренды и до окончания действия договора аренды;

- платежи, осуществленные на дату получения предмета аренды или до такой даты. Имеются ввиду залоги, обеспечения, предоплаты и т.п., прописанные в договоре;

- затраты арендатора в связи с поступлением предмета аренды и приведением его в состояние, пригодное для использования. Считаются по аналогии с приемом к учету объекта ОС;

- величина подлежащего исполнению арендатором оценочного обязательства по завершению договора аренды. Имеются в виду прописанные в договоре аренды будущие затраты арендатора по демонтажу, перемещению предмета аренды, восстановлению окружающей среды, восстановлению предмета аренды до оговоренного состояния и т.п.

Срок полезного использования ППА не может быть более срока аренды, если не установлено, что к арендатору переходит право собственности. То есть если договором не предусмотрен выкуп имущества, то срок полезного использования устанавливается равным сроку аренды. Амортизация исчисляется со второго месяца аренды, то есть с месяца, следующего за месяцем принятия к учету ППА. Если договором установлен выкуп права собственности переданного имущества, то амортизация рассчитывается с учетом срока полезного использования переданного объекта.

Вторым объектом, возникающим при отражении лизинговых операций, является обязательство.

Обязательство – это стоимостная оценка обязательства по аренде. Величина обязательства по аренде – это кредиторская задолженность арендатора по уплате арендных платежей в будущем. Она определяется в порядке, установленном пунктом 14 ФСБУ 25/2018. После принятия к учету величина обязательства по аренде увеличивается на начисляемые проценты и уменьшаются на уплаченные арендные платежи.

Обязательство по договору аренды оценивается и учитывается по приведенной стоимости. То есть суммы, которые потратятся в будущем на оплату аренды, следует учитывать не по номиналу, а по их будущей стоимости. Определять такую стоимость надо путем дисконтирования.

Дисконтирование – процесс определения ставки, при использовании которой приведенная стоимость будущих арендных платежей и негарантированной ликвидационной стоимости предмета аренды становится равной справедливой стоимости переданного объекта.

Международный стандарт МСФО (IFRS) Аренда (п. 26) устанавливает, что арендные платежи необходимо дисконтировать с использованием процентной ставки, заложенной в договоре аренды, если такая ставка может быть легко определена (в международной практике указание процентной ставки в договоре лизинга является широко распространенной практикой). Если такая ставка не может быть легко определена, арендатор должен использовать ставку привлечения дополнительных заемных средств арендатором.

Приведенная стоимость каждого будущего арендного платежа определяется по формуле:

$$ПС = НС / (1 + R/100)^T \quad (1)$$

где ПС - приведенная стоимость платежа

НС - номинальная стоимость платежа (денежная сумма, подлежащая выплате или получению)

R – годовая процентная ставка (ставка дисконтирования)

T – количество лет до момента осуществления (получения) платежа.

Для дисконтирования арендных платежей с периодичностью менее года (месячных, квартальных) определяется месячная/квартальная ставка дисконтирования r по формуле:

$$r = ((1 + R/100)^{(1/4 \text{ квартала или } 1/12 \text{ месяцев})} - 1) \times 100\% \quad (2)$$

И каждый платеж дисконтируется по формуле:

$$ПС = НС / (1 + r)^t \quad (3)$$

где t - количество месяцев (кварталов) до момента осуществления (получения) платежа.

Отражение финансовой аренды можно рассмотреть на примере нефтедобывающего предприятия:

Компания «А» предоставляет компании «Б» насосно-компрессорное оборудование. По условиям договора арендная плата в месяц составляет 240 000 руб. (в том числе НДС — 40 000 руб.). Срок аренды — 3 года. Предположим, что ставка, по которой компания «Б» может получить заемные средства на сопоставимых условиях составляет 15% годовых. Составим бухгалтерские записи по учету аренды у компании «Б».

Вариант 1. СПИ = срок аренды.

Рассчитаем номинальную стоимость арендного обязательства:

$$200\,000 \text{ руб.} \times 36 \text{ мес.} = 7\,200\,000 \text{ руб.}$$

Теперь определим его приведенную стоимость. Для этой цели используем процентную ставку, по которой компания может получить заемные средства на сопоставимых условиях-15% годовых. Определяем месячную ставку дисконтирования r по формуле:

$$r = ((1 + R/100)^{1/12} - 1) \times 100\%$$
$$r = ((1 + 15/100)^{1/12} - 1) \times 100\% = 1,17\%$$

Исходя из процентной ставки 15%, в результате расчета получилась ставка дисконтирования 1,17%.

На ее основании при помощи коэффициента дисконтирования получим приведенную стоимость каждого будущего арендного платежа. В конечном итоге приведенная стоимость арендного обязательства составит 5 848 456 руб.

В учете сделаны следующие проводки:

№	Операция	Дт	Кт	Сумма
1	Отражена величина первоначальной оценки обязательства по аренде	08	76 «Арендное Обязательство»	5 848 456
2	Сформирована первоначальной стоимости ППА	01 _{ППА}	08	5 848 456

За первый месяц аренды будут сделаны следующие проводки:

№	Операция	Дт	Кт	Сумма
1	Обязательство по аренде: -увеличивается на сумму начисленных %	91	76 «Арендное Обязательство»	68 427
Всего за срок аренды будет начислена сумма % в размере 1351544руб.				
2	Обязательство по аренде: - уменьшается на сумму фактически уплаченных арендных платежей (в т.ч. НДС)	76 «Арендное Обязательство»	51	240 000
3	Учтен «входящий» НДС по арендной плате	19	76 «Арендное Обязательство»	40 000
4	«Входящий» НДС поставлен к вычету	68	19	40 000

Во втором месяце:

№	Операция	Дт	Кт	Сумма
1	Обязательство по аренде: -увеличивается на сумму начисленных %	91	76 «Арендное Обязательство»	66 888
2	Обязательство по аренде: - уменьшается на сумму фактически уплаченных арендных платежей (в т.ч. НДС)	76Арендное обязательство	51	240 000
3	Учтен «входящий» НДС по арендной плате	19	76 «Арендное Обязательство»	40 000
4	«Входящий» НДС поставлен к вычету	68	19	40 000
5	Начислена амортизация ППА (5 848 456 / 36мес. = 162 457 руб.)	20,25...	02ППА	162 457

Когда срок договора аренды подойдет к концу, ППА будет полностью с амортизировано, а обязательство по аренде погашено.

По истечении срока договора аренды сделаны следующие проводки:

№	Операция	Дт	Кт	Сумма
1	Списана стоимость ППА	01 выбытие ОС	01ППА	5 848 456

2	Списана амортизация ППА	02 _{ППА}	01 выбытие ОС	5 848 456
---	-------------------------	-------------------	------------------	-----------

Вариант 2. СПИ > срок аренды

Бухгалтерские записи и суммы по ним будут аналогичны первому варианту. По пятой операции измениться сумма амортизации:

5	Начислена амортизация ППА (5 848 456 / 60 мес. = 97 474 руб.)	20, 25...	02 _{ППА}	97 474
---	--	-----------	-------------------	--------

По истечению срока договора аренды:

№	Операция	Дт	Кт	Сумма
1	Списана стоимость ППА	01 выбытие ОС	01 _{ППА}	5 848 456
2	Списана амортизация ППА	02 _{ППА}	01 выбытие ОС	3 509 064

По окончании договора аренды у организации будет ОС первоначальной стоимостью 2 339 382 рублей.

В заключение хотелось бы отметить, что в связи с выходом нового ФСБУ бухгалтеру придется научиться по-новому воспринимать условия договоров аренды, формировать профессиональное суждение по многим вопросам, вникать в оценку справедливой стоимости, определять оценочные обязательства, связанные с получением предметов аренды, рассчитывать дисконтированную сумму будущих платежей, ежемесячных процентов и остатков арендных обязательств, исчислять разницы и делать еще много чего нового и пока не совсем понятного.

Правила нового стандарта сложные и требуют от бухгалтера немалых усилий, новых знаний и наработки практического опыта.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 26.04.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.07.2019) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

2. Приказ Минфина России от 16.10.2018 № 208н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» (зарегистр. в Минюсте России 25.12.2018 № 53162). // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314504/

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 11.06.2016 № 111н). // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202611/

4. Алексеева Г.И. Учет аренды в условиях стандартизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2018. № 4. С. 452–465. // Cyberleninka. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-arendy-v-usloviyah-standartizatsii-buhgalterskogo-ucheta-i-finansovoy-otchetnosti>

5. Прянишникова О.Н. Проблемы формирования учетной политики инвестиционных компаний // Актуальные проблемы теории и практики бухгалтерского учета: сб. науч. тр. Саратов, 2013. С. 112–116. // Cyberleninka. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemuy-formirovaniya-uchetnoy-politiki-1>

6. Садыкова Т.М. Сравнение требований к учету основных средств по МСФО и российским стандартам // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики, менеджмента и образования: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. О.Б. Мизякиной. Саратов, 2014. С. 150–151. // Cyberleninka. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-ucheta-osnovnyh-sredstv-po-rossiyskim-i-mezhdunarodnym-standartam>

УДК 332.143

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПРИГРАНИЧНОМ РЕГИОНЕ

И.А. Свистула

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE BORDER REGION

I.A. Svistula

*Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова,
г. Барнаул, Россия*

AltaiStateTechnicalUniversity I.I. Polzunova, Barnaul, Russia

Аннотация: В статье рассмотрены наиболее перспективные виды экономической деятельности. Результаты изменения индекса цен экономической деятельности вследствие введенных санкций. Проведено глубинное интервью с представителями малого и среднего бизнеса наиболее значимых для города Барнаула экономических отраслей. Рассмотрены возможности налаживания новых международных связей в постоянно меняющейся реальности. Предложен ряд предприятий для развития малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, интеграция, приграничный регион, виды экономической деятельности, индексы цен

Abstract.Annotation: The article considers the most promising types of economic activity. The results of changes in the price index of economic activity due to the imposed sanctions. An in-depth interview was conducted with representatives of small and medium-sized businesses of the most significant economic sectors for the city of Barnaul. The possibilities of establishing new international relations in a constantly changing reality are considered. A number of enterprises have been proposed for the development of small and medium-sized businesses.

Keywords: small and medium business, integration, border region, types of economic activity, price indices

С конца февраля 2022 года у многих компаний малого и среднего бизнеса нарушились цепочки поставок, усложнились схемы оплаты, резко упало число клиентов и, как следствие, выручка. Необходимо выявить перспективы развития бизнеса в приграничном регионе для налаживания новых и укрепления старых международных связей.

После начала спецоперации России на Украине в феврале 2022 г. западные страны последовательно вводят санкции, под влиянием которых большинство международных партнеров отказались от дальнейшего сотрудничества с российскими предприятиями реального сектора экономики

Можно сделать вывод, что новой экономической реальностью стала деглобализация. В данной ситуации либо необходимо срочно искать замену иностранному сырью, либо смириться с увеличением размера транспортных издержек на фоне санкций Запада.

Потребительский рынок является неотъемлемым структурным звеном экономики города Барнаула, имеет важное социальное значение. Роль и динамика развития потребительского рынка города Барнаула зависят от его объема, структурной устойчивости потребления товаров, самообеспеченности, поставок из районов края и других регионов России, перспектив роста и развития в направлении, необходимом для расширенного воспроизводства.

Рынок производителей (или рынок производственной продукции) образуют компании и фирмы, которые покупают товары/услуги для будущего их применения в производственном процессе.

Исследование каждого сегмента рынка по видам экономической деятельности проводится с целью получения данных о рыночных условиях при постоянно меняющейся информации в связи с введением всё новых и новых санкций западных стран.

Основными результатами исследования рынка является выявление ключевых точек роста для дальнейшего развития бизнеса.

Концепции точек роста как локальной пространственной зоны экономической активности, представленной в виде крупного предприятия отрасли или совокупности хозяйствующих субъектов в рамках определенной территории, обладающих существенным потенциалом саморазвития и способных обеспечить высокую динамику экономического роста в регионе. На основе анализа рынка города Барнаула в разрезе основных видов экономической деятельности, оценки предпринимательской среды в городе Барнауле были определены наиболее перспективные виды деятельности.

Несмотря на тенденцию к уменьшению количества малых и средний предприятий, в городе Барнауле оборот увеличился, т.е. юридические лица и индивидуальные предприниматели работают более эффективно, чем раньше. По статистическим данным в 2021 году число малых предприятий уменьшилось по сравнению с 2020 годом, численность работников также сократилась.

В связи с последствиями пандемии COVID-19 и введенными санкциями запада в 2022 году произошло резкое изменение цен на потребительские товары. Темпы прироста цен можно увидеть на рисунке 1.

ТЕМПЫ ПРИРОСТА ЦЕН И ТАРИФОВ в марте 2021 и 2022 годов
(на конец периода; в процентах к декабрю предыдущего года)

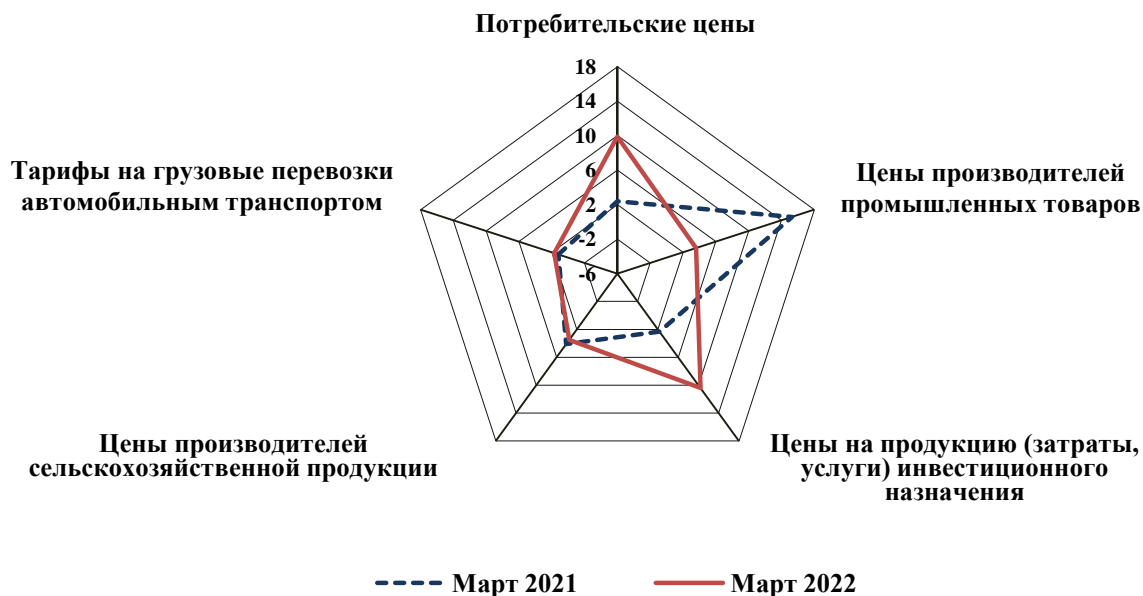


Рисунок 1. Темп прироста цен и тарифов в городе Барнауле

Можно сделать вывод, что в марте 2021 года значительно выросли цены производителей промышленных товаров, а в марте 2022 года выросли потребительские цены и цены на продукцию инвестиционного назначения.

Индекс цен производителей промышленных товаров в марте 2022 года составил 104,0%, из него в добыче полезных ископаемых – 102,3%, в обрабатывающих производствах – 104,2%, в обеспечении электрической энергией, газом и паром; кондиционировании воздуха – 103,3%, в водоснабжении; водоотведении, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений – 99,9% (таблица 1).

Таблица 1

Индексы производителей по отдельным видам экономической деятельности на конец периода, в процентах

Показатель	К предыдущему месяцу		Март 2022 к декабрю 2021
	февраль 2022	март 2022	
Добыча полезных ископаемых	110,0	102,3	113,7
Обрабатывающие производства	101,3	104,2	103,7
производство пищевых продуктов	100,9	104,3	106,0
производство напитков	100,5	101,9	103,5

Показатель	К предыдущему месяцу		Март 2022 к декабрю 2021
	февраль 2022	март 2022	
производство текстильных изделий	102,9	115,4	118,4
производство одежды	101,5	100,4	102,1
обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	100,5	98,9	99,5
производство бумаги и бумажных изделий	102,1	103,3	106,7
производство кокса и нефтепродуктов	97,0	101,3	88,7
производство химических веществ и химических продуктов	126,9	102,1	137,5
производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	100,1	104,9	109,0
производство резиновых и пластмассовых изделий	103,9	110,0	116,5
производство прочей неметаллической минеральной продукции	96,8	109,3	106,0
производство металлургическое	100,0	100,0	100,4
производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	101,8	109,5	112,9
производство компьютеров, электронных и оптических изделий	100,0	100,0	106,1
производство электрического оборудования	100,0	100,0	104,3
производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	100,0	100,0	100,0
производство прочих транспортных средств и оборудования	104,9	100,6	106,3
производство мебели	100,0	106,0	106,0
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	99,9	103,3	103,2
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	100,0	99,9	99,9

В марте 2022 года индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции составил 101,0%, в том числе на продукцию растениеводства – 99,5%, на продукцию животноводства – 102,5%.

В марте 2022 года сводный индекс цен на продукцию (затраты, услуги) инвестиционного назначения составил 107,8%, в том числе индекс цен производителей на строительную продукцию – 100,7%, индекс цен приобретения машин и оборудования инвестиционного назначения – 113,7%, индекс цен на прочую продукцию инвестиционного назначения – 102,8%.

Наибольший рост цен в марте 2022 года относительно декабря 2021 произошел по виду экономической деятельности – добыча полезных ископаемых (почти 14%), производство текстильных изделий (около 19%),

производство химических веществ и химических продуктов (около 40%), производство резиновых и пластмассовых изделий (16,5%), производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (13%).

В городе Барнауле значительную долю в структуре по экономическим видам деятельности составляют обрабатывающие производства – это более 42%, также обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха – 13,2%, деятельность в области информации и связи – 11,2%, деятельность в области здравоохранения и социальных услуг – 11,9%.

В целом по г. Барнаулу имеют положительный рост такие виды деятельности, как:

- образование (11%);
- транспортировка и хранение (6,8%);
- деятельность в области информации и связи (5,6%);
- деятельность профессиональная, научная, техническая (5,1%);
- деятельность гостиниц и предприятий общественного питания (3,4 раза);
- здравоохранение и социальные услуги (9,2%).

По группам товаров, согласно разделу 4 Отчета, наибольший рост показали следующие виды деятельности:

1. Текстильное и швейное производство.
2. Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви.
3. Metallургическое производство и производство готовых металлических изделий.
4. Производство машин и оборудования.
5. Производство компьютеров, электронных и оптических изделий.
6. Производство транспортных средств и оборудования.

Таким образом, данные виды деятельности можно выделить как перспективные.

Наибольший рост по производству услуг продемонстрировали в Железнодорожном районе образование, в Индустриальном районе транспортировка и хранение, в Ленинском районе деятельность в области здравоохранения и строительство, в Октябрьском районе деятельность гостиниц и предприятий общественного питания, и в Центральном районе водоснабжение и водоотведение и административная деятельность.

Каждый район имеет свою специализацию согласно данным статистики:

Железнодорожный район – обрабатывающие производства, обеспечение электрической энергией, строительство.

Индустриальный район – обрабатывающие производства, производство электрической энергии и транспортировка и хранение.

Ленинский район – обрабатывающие производства, торговля оптовая и розничная.

Октябрьский район – обрабатывающие производства; обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха;

деятельность в области информации и связи, деятельность в области здравоохранения и социальных услуг.

Центральный район – деятельность в области информации и связи, составляет деятельность в области здравоохранения и социальных услуг (расположен медицинский кластер), обрабатывающие производства.

В рамках исследования были проведены глубинные интервью с руководителями предприятий малого и среднего бизнеса г. Барнаула. Было опрошено 37 предпринимателей из ключевых сфер экономики города.

Таким образом, стратегическими сферами – точками роста малого и среднего бизнеса в городе Барнауле можно определить:

- *обрабатывающие производства*, в том числе

- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий;

- производство машин и оборудования;

- производство пищевых продуктов (молочных, мясных, растительных масел, продуктов зернопереработки, плодово-ягодных культур, производства БАДов из натурального сырья);

- производство текстильных изделий (детского трикотажа), одежды;

- производство компьютеров, электронных и оптических изделий;

- обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки,

- *строительство*;

- *деятельность гостиниц и предприятий общественного питания*.

Текущими точками роста в рамках данных направлений можно выделить следующие предприятия:

АО «АМЗ Газэнергомаш. В настоящее время в линейке выпускаемой продукции более десятка моделей, производимых в Барнауле, газопоршневых электростанций, а также дизельных, бензиновых, бинарных электростанций и мини ТЭС, которые охватывают мощностной ряд от 16 до 250 кВт в одноагрегатном исполнении и до 10 МВт в каскадных комплексах. Разработаны и запущены в производство силовые газо-поршневые модули для привода насосов, компрессоров и другого технологического оборудования.

Производственные мощности используются на 50%. Вся продукция предприятия является импортозамещающей.

ООО «Восточная вершина». Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы. Потенциал используется на 30-40%. Продукция поставляется в регионы Российской Федерации. Планируется расширение производства и в разработке находятся новые виды продукции. Также в разработке услуги по упрочнению режущего инструмента, который после такой обработки может составить конкуренцию инструменту производства Германии.

Также в период пандемии крайне востребован медицинский газ (кислород), как перспективная точка роста - пищевой газ для напитков. АО «Алтайстройдеталь».

ООО ГК «Спиком». Основным направлением деятельности является производство и поставка инструмента, оборудования, станков для обработки, сверления, сварки, резки труб и металлопроката.

ИП Быстрицкий М.В. Обработка металлическая и механическая изделий. Потенциал предприятия используется на 30 %.

ООО «Ассум». Производство и торговля оборудованием для пищевой промышленности и общепита (металлические столы и другое оборудование для общепита). Наблюдается повышенный спрос по всей стране и за рубежом на продукцию.

ООО «Аксонд». Производит конвейерную ленту для пищевого производства, поставляет продукцию по всей России.

ООО «Харвест». Производство навесных фронтальных погрузчиков на тракторы Китайского производства

ООО «Спецобъединение - Алтай». Производство спецодежды, хозяйственного инвентаря и обуви.

ИП Видмер С.М. Производство одежды для города. Производственные мощности загружены на 70-80%.

ООО «Мини-Ми». Производство детской одежды под маркой MilleFaMille. Производственные мощности загружены не полностью. Готовы расширять производство.

ООО «Барнаульская халвичная фабрика». Производство халвы с необычными добавками. Производственные мощности загружены на 65%.

ООО «Сократика». Новая продукция - производство томатной пасты премиум класса.

ООО «Алтария». Производство растительного масла – спрей.

ООО НПФ «Алтайский букет». Производственные мощности используются на 40-50%. Новая продукция - бальзамы без сахара, морсы без ароматизаторов и консервантов, сорбенты.

Малые и средние предприятия, пострадавшие из-за санкций, в 2022 году могут рассчитывать на значительную поддержку государства:

- плановые проверки до конца 2022 года не будут проводиться у индивидуальных предпринимателей, малых и средних предприятий;

- по решению Правительства предприятия будут иметь право осуществлять деятельность без лицензии, прохождения оценки по бессрочным лицензиям и квалификационных экзаменов;

- Правительство сможет принимать решения о приостановлении, отмене или переносе на более поздний срок мероприятий налогового контроля, а также о продлении сроков уплаты налогов, сборов и страховых взносов [2].

Почти все респонденты в рамках глубинных интервью отметили, что вновь появившиеся логистические проблемы и увеличение транспортных расходов на доставку сырья и продукции оказали негативное влияние на конечную цену продукции и услуг. В связи с изменениями внешнеполитической ситуации предприятия вынуждены переориентировать своё производство и налаживать сотрудничество со странами Азии. Также, дальнейшему успешному развитию

предприятий мешает катастрофический дефицит высококвалифицированных специалистов, который наблюдается как в производственных цехах, так и в управленческом секторе.

В том числе, снижают инвестиционную привлекательность города высокие тарифы и налоги. В силу удаленности региона от европейской части страны, как основного потребителя продукции значительную часть в себестоимости продукции занимают расходы на логистику. Большинство предприятий, развиваясь, осуществляют сбыт своей продукции по всей России, странам Таможенного союза и Европы. В связи с этим отрицательным фактором является дороговизна и длительность логистики на данный момент, но это может стать точкой роста в случае развития сотрудничества со странами Азии.

Как отрицательный момент отмечают заморозку контрактов со странами Европы. Были в проекте выходы на Европейский рынок. Но в связи с санкциями они отложены.

Вследствие оттока платежеспособного населения постепенно снижается потребительская способность.

Респонденты также считают сдерживающим фактором недостаточно развитую инфраструктуру, отсутствие территорий для строительства и развития производств.

Барьером для развития предпринимательской среды и бизнеса являются слабая информированность широких кругов предпринимателей о государственных программах поддержки, финансовой, инфраструктурной и информационной помощи.

Проблемными вопросами оказались доступность и прозрачность государственных программ поддержки предпринимательства, налоговое законодательство, бюрократия и длительность решения вопросов предпринимателей.

Вместе с тем, респонденты отметили и положительные факторы роста:

Одним из главных является качественная работа «Алтайского фонда МСП».

Также повышению инвестиционной привлекательности города Барнаула способствуют выделенные в генеральном плане городского округа-города Барнаула производственные зоны. Удобная транспортная логистика и близость к границе с Казахстаном, Китаем, Монголией; дешевая рабочая сила; близость поставщиков/ производителей сельхозпродукции для пищевой промышленности к кооперационным цепочкам; большой выбор арендной площади для сферы торговли; компактная территория города, хорошая зональность города по сферам деятельности, развитость транспортных компаний, курьеров.

По результатам глубинного интервью руководителей малых и средних предприятий города Барнаула.

Для увеличения эффективности работы предприятий и дальнейшего перспективного развития – текущих точек роста необходима оптимизация

бизнес-процессов, повышение производительности труда, автоматизации производства.

Необходима поддержка местного производителя при выходе на местные рынки и поддержка местных властей при работе с федеральными сетями, представленными в городе Барнауле и регионе в целом.

Наиболее востребованными отраслями экономики в перспективе могут стать:

- розничная торговля лекарственными препаратами, медицина;
- фасовка пищевых продуктов, производство упаковки и пр. (востребованы вследствие увеличения спроса на пищевую продукцию);
- предприятия «инноваторы», активы которых состоят из патентов и ноухау, производимая продукция оригинальна и востребована по всей стране. Это предприятия обрабатывающей промышленности, производящие оборудование для различных отраслей;
- сильный потенциал имеют предприятия пищевой промышленности, если поставщики-производители сельхозпродукции находятся в Алтайском крае;
- аудит и консалтинг, колл-центры, бизнес-услуги (главную роль имеет использование дешевой рабочей силы);
- оздоровительные центры, медицинские центры, санатории. (Продвижение бренда «Алтай»);
- в силу географического расположение может быть целесообразным создание таможенного центра, выступающего посредником между Казахстаном и Дальним Востоком
- бизнес, использующий местные ресурсы (добыча и переработка полезных ископаемых, лесопереработка, переработка сельхозпродукции);
- доставка продуктов;
- интернет торговля.

Список использованной литературы:

1. Пермякова Е.С. Агропромышленная интеграция в развитии приграничных регионов стран – участниц / Пермякова Е.С., Свистула И.А. // материалы II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: «ЕАЭС Управление регионом: тенденции, закономерности, проблемы». Ч. 1. – Горно-Алтайск: БИЦ ГАГУ, 2020. – С. 184 – 187.
2. Поддержка бизнеса в условиях санкционных ограничений: льготы для IT, мораторий на проверки МСП и кредитные каникулы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://duma.gov.ru/news/53640/>
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://akstat.gks.ru/>.

**СОСТОЯНИЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖКХ**

В.В. Углинская

**THE CONDITION HOUSING STOCK AT THE PRESENT STAGE OF
HOUSING AND COMMUNAL SERVICES REFORM**

V.V. Uglinskaya

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education Polzunov Altai State Technical University*

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы аварийности жилья в рамках программы реформирования жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации в целом, и Алтайского края в частности, что обусловлено опасениями экспертов, ученых, собственников, нанимателей в создавшейся потенциальной угрозе безопасности и комфортности проживания граждан и повышении социальной напряженности в обществе. Проводится сравнение терминов «аварийный фонд» и «ветхий фонд». Показаны действия Правительства Алтайского края в решении вопросов расселения граждан из аварийного жилья.

Ключевые слова: реформирование ЖКХ, жилищный фонд, аварийный фонд, ветхий фонд, расселение.

The article discusses the issues of housing emergency within the framework of the housing and communal services reform program of the Russian Federation as a whole, and the Altai Region in particular, due to the concerns of experts, scientists, owners, employers in the potential threat to the safety and comfort of citizens and increased social tension in society. The terms "emergency fund" and "dilapidated fund" are compared. The actions of the Government of the Altai Region in solving the issues of resettlement of citizens from emergency housing are shown.

Keywords: housing and communal services reform, housing fund, emergency fund, dilapidated fund, resettlement.

В последние годы в сфере ЖКХ все больше внимания уделяется аварийному жилью. Жилой фонд по-прежнему, в своем большинстве, не соответствует современным требованиям качества технического состояния и уровню благоустройства. Его наличие ухудшает внешний вид города, сдерживает развитие инфраструктуры, однако это не самое главное – оно создает реальную угрозу жизни людей. Большинство жителей аварийных домов не в состоянии самостоятельно приобрести собственное жилье, поэтому меры по ликвидации такого жилья и расселению граждан носят еще и социальную направленность. Государство не оставляет без внимания этот вопрос. С принятием Федерального закона № 185-ФЗ, в 2007 году (последняя редакция 01.07.21), впервые за много лет, в целях благоприятных условий проживания граждан, предоставляет реальную финансовую поддержку на ликвидацию аварийного жилищного фонда [1].

Во времена Советского союза использовались два понятия – «аварийный фонд» и «ветхий фонд». Согласно распоряжению Правительства Российской

Федерации от 22.11.2017 №2589-р «О внесении изменения в распоряжение Правительства Российской Федерации от 06.05.2008 №671-р», с 2018 года из Федеральной программы статистических работ исключена разработка данных о ветхом жилищном фонде. Сейчас в законодательстве вместо него применяется формулировка «аварийное жилье» или «непригодное для проживания».

Причину отказа от термина «ветхое жилье» объяснил на конкретном примере ответственный секретарь экспертного совета комитета Госдумы по жилищной политике и ЖКХ Павел Склянчук: «дом с трещиной в стене – это аварийный дом, дом с трещиной, укрепленной балкой – ветхий». Кроме того, по мнению Павла Склянчука, есть опасения, что в корыстных целях дома будут признаваться ветхими, чтобы не расселять людей [2].

У экспертов нашлись и другие веские основания для того, чтобы впредь показывать данные только по аварийному жилью. Все же считаем необходимым отметить, что разница между понятиями «ветхий дом» и «аварийный дом» достаточно существенна и далее попытаемся это подтвердить.

В одном из определений говорится: «Ветхим считается дом, проживание в котором не может быть комфортным, но не представляет угрозу безопасности жителей» [2]. Предполагается, что такой дом не нуждается в расселении и собственникам не предоставят новое жилье. Большинство многоквартирных домов в России, построенных во времена СССР, можно считать ветхими.

Основные признаки, характерные для ветхого дома:

- осыпается штукатурка;
- течет крыша;
- гнилые балки перекрытий и полы;
- текут трубы и батареи;
- периодически забивается канализация;
- износ коммуникаций в подвале.

Кроме того известны общие критерии для признания жилья ветхим:

- для зданий из кирпича или камня – 70% износа конструкций;
- для деревянных зданий – 65 %.

Подчеркнем, что ветхое жилье ремонтируют по программе капитального ремонта, обычно в первую очередь. Зачастую недостатки исправляются качественно, и дом служит еще несколько лет.

Что касается аварийного дома, то в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 20.01.2006 №47 (с изменениями на 27.07.20), понятие формулируется следующим образом: «Аварийный дом – это жилье, признанное непригодным для проживания» [3].

Жильцов такого дома включают в региональную программу расселения и в порядке очереди предоставляют новые квартиры. Это касается и собственников и нанимателей по договорам социального найма. Дом признается аварийным в таких случаях, когда:

- имеется деформация, разрушение или крен конструкций;

- дом находится на территории, где превышены показатели радиации, электромагнитного или ионизирующего излучения, шума, вибрации;
- дом расположен в опасных зонах, где есть вероятность схода оползней или селевых потоков, подтопления паводковыми водами;
- дом расположен в зоне вероятных разрушений при техногенных авариях;
- дом пострадал в результате ЧС и не подлежит восстановлению;
- над жилым помещением или смежно с ним находится устройство для промывки или очистки мусоропровода.

Визуально аварийный дом можно определить по характерным признакам:

- фундамент осыпается или разрушается;
- трещины в корпусе;
- здание стоит под углом;
- искривление стен;
- движение несущих стен.

Вместе с тем, только по факту повреждения здания нельзя признать его аварийным сразу, необходимо пройти несколько этапов. На первом этапе специальная комиссия выяснит, возможно ли восстановление или защита от повреждений. Затем будет оформлено заключение. Если дефекты, по мнению комиссии, можно исправить капитальным ремонтом, то аварийным дом не признают.

На основании вышеизложенного, выделим общие отличительные признаки аварийного и ветхого жилья и для наглядности представим их в таблице 1.

Таблица 1

Отличие ветхого жилья от аварийного

Признак	Аварийное жилье	Ветхое жилье
Опасность для жильцов	Присутствует риск обрушения или негативного воздействия на здоровье людей.	Проживание в таком доме не представляет угрозы.
Снос и расселение	Здание должно быть снесено в установленные сроки. Снос выполняется за счет собственников, если земельный участок под домом не изымают для муниципальных нужд. Деньги выделяются из фонда капитального ремонта. Собственникам дают новые квартиры, нанимателям – другое жилье по договору социального найма.	Не производится
Проведение капитального ремонта	Капитальный ремонт экономически нецелесообразен и не проводится с момента признания дома аварийным.	Ветхие дома ремонтируются по программе капремонта в первую очередь.

Права собственников и нанимателей	Собственник может выбрать один из вариантов: получение новой квартиры или выплату выкупной цены муниципалитетом. Другое жилье дают в том же населенном пункте. Если есть расходы, связанные с переездом (на аренду жилья, оплату грузового автомобиля), муниципалитет обязан их возместить.	Остаются прежними: обеспечивать сохранность общедомового имущества, своевременно оплачивать коммунальные услуги, и др.
-----------------------------------	---	--

Как уже упоминалось, аварийность объектов жилья, вместе с ростом тарифов на услуги коммунального хозяйства может угрожать социальной безопасности и стабильности в стране, поэтому есть потребность в постоянном анализе этих показателей. Согласно статистическим данным, в 2019 году площадь аварийного жилищного фонда составила 25,75 млн. квадратных метров (таблица 2) [4]. Наличие аварийного жилья вызывает необходимость решения вопроса о его капитальном ремонте усилиями субъекта управления и переселения людей из аварийного фонда.

Таблица 2

Аварийный жилищный фонд России
(на конец года; общая площадь жилых помещений) [4]

Показатель	Абсолютная величина					Абсолютное отклонение	
	2015	2016	2017	2018	2019	2019-2015	2019-2018
Весь аварийный жилищный фонд, млн. кв.м.	19,62	22,72	24,57	25,47	25,75	6,13	0,28
Удельный вес аварийного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,2	-

Сравнивая показатели, представленные в таблице 2, можно заметить, что общая площадь аварийного жилищного фонда России увеличилась в 2019 году на 280 тыс.кв.м. Вместе с тем, удельный вес аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилого фонда – 0,7 %. Данный показатель не меняется с 2017 года, что является положительной тенденцией на данном этапе.

Правительство содействует решению этой злободневной проблемы. Исходя из паспорта федерального проекта «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда» в рамках нацпроекта «Жилье и городская среда» в 2019-2024 годах из аварийных домов общей площадью более 9,5 млн. кв. м в новое жилье планируется переселить 530 тыс. человек. На эти цели планируется направить более 507 млрд. руб., в том числе 431 млрд руб. из федерального бюджета, более 67 млрд. руб. из региональных бюджетов, свыше 7 млрд рублей – из внебюджетных источников.

Расселение граждан из аварийного жилищного фонда осуществляется на основании нормативных актов:

- Жилищный кодекс РФ;
- Федеральный закон № 185-ФЗ, которым предусмотрено создание Фонда содействия реформированию ЖКХ, разработка и реализация региональных программ;
- национальный проект «Жилье и городская среда»;
- федеральный проект «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда».

Каждый субъект РФ, исполняя решения нормативных актов, должен был утвердить собственную программу переселения из аварийного жилфонда, разработать паспорт и представить график переселения в федеральный реестр. Алтайский край – не исключение, так как только в этом случае можно надеяться на выделение трансфертов из федерального бюджета.

Постановлением Правительства Алтайского края от 27.05.2019 №188 (ред. от 30.12.2021 №515) была утверждена краевая адресная программа «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда» на 2019-2025 годы [5]. Цель, которая закреплена в программе, гласит: «создание безопасных и благоприятных условий проживания граждан путем сокращения непригодного для проживания жилищного фонда». Для реализации данной цели необходимо решить следующие задачи:

- постоянный мониторинг технического состояния жилищного фонда, установление объемов аварийного жилья;
- формирование и своевременная актуализация реестра домов, признанных аварийными;
- оказание методической помощи и финансовой поддержки органам местного самоуправления для принятия мер по ликвидации аварийного жилищного фонда.

Ответственность по решению этих задач лежит на Министерстве строительства и жилищно-коммунального хозяйства Алтайского края. Оно обеспечивает проверку достоверности сведений об аварийном жилищном фонде, предоставляемых органами местного самоуправления, проверку документов на основании которых, многоквартирный дом признан аварийным и подлежащем сносу или реконструкции.

В Алтайском крае сформирован Реестр аварийных многоквартирных домов. По состоянию на 01.01.2019 в него включено 438 многоквартирных домов общей площадью 182,81 тыс. кв. м, в аварийном жилье проживает около 12 тыс. граждан.

Данные по состоянию жилищного фонда Алтайского края представлены в таблице 3.

Аварийный жилищный фонд Алтайского края
(на конец года; общая площадь жилых помещений) [6]

Показатель	Абсолютная величина				Абсолютное отклонение	
	2017	2018	2019	2020	2020-2017	2020-2019
Жилищный фонд, тыс. кв.м.	56013	56640	57350	58131	2118	781
Весь ветхий и аварийный жилищный фонд, тыс. кв.м.	896,5					
В том числе:						
ветхий	735,7					
аварийный	160,8	192,1	191,3	183,0	22,5	-8,3
Удельный вес аварийного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %	0,26	0,34	0,33	0,31	0,05	-0,02

Сокращение удельного веса аварийного фонда в общей площади всего жилищного фонда с 0,26% в 2017 году до 0,31, позволяют сделать вывод о действенности краевой программы.

Мероприятия адресной краевой программы рассчитаны до 2025 года, но по словам министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Алтайского края Ивана Васильевича Гилева планируется провести их до конца 2023 года, о чем он сообщил на заседании правительства края 4 августа 2021 года [5]. Эта мера оправдана, так как ускоренное расселение из домов, признанных аварийными, позволит Алтайскому краю раньше получить федеральные средства для следующего этапа программы, сумма составит 2,4 миллиарда рублей.

В целом на переселение граждан запланировано 4,068 млрд. рублей, большая часть этих средств предоставлена Фондом содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. Финансирование рассчитано на три двухлетних этапа. На первом этапе – с 2019 по 2020 год нужно было расселить 12,23 тыс. кв. м. На сегодняшний день эта задача выполнена, мероприятия завершены. Сейчас идет работа по двум оставшимся этапам: с 2020 по 2021 год – 23,75 тыс. кв. м, с 2021 по 2022 год – 7,56 тыс. кв. м. Аварийный фонд Алтайского края состоит на 85% из объектов, находящихся в собственности жильцов, а 15% занимают граждане по договорам социального найма. Порядок расселения аварийного фонда в собственности граждан предусматривает выплату его выкупной стоимости, размер определяет оценщик. Нанимателей социального жилья переселяют в равноценное помещение. Необходимо отметить, что в рамках действующей программы в крае идет расселение двухэтажных барачных домов, до сноса многоэтажных домов – «хрущевок» дело пока не дошло.

Таким образом, проблемы применения той или иной терминологии оказывают не последнее значение, но практическая составляющая решения

этой важной темы, напрямую, затрагивающей качество жизни населения, все же первична. Радует, что прослеживаются положительные тенденции реформирования жилищно-коммунального хозяйства в решении вопросов аварийного жилья.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 21 июля 2007 г. N 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (последняя редакция 01.07.21) / [Электронный ресурс] – URL: <https://base.garant.ru/12154776/#> (дата обращения: 02.04.2022).

2. Плохута Е. Разница и преимущества ветхого жилья над аварийным. [Электронный ресурс] – URL: <https://socprav.ru/vethoe-i-avariynoe-zhile> / (дата обращения: 02.04.2022).

3. Постановление Правительства РФ от 28.01.2006 N 47 (ред. от 27.07.2020) «Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания, многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции, садового дома жилым домом и жилого дома садовым домом» / [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58136/

4. Российский статистический ежегодник. 2020: Стат.сб./Росстат. – М., 2020 – 700 с.

5. Постановление Правительства Алтайского края от 01.04.2019 N 106 (ред. от 30.12.2020) Об утверждении краевой адресной программы «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда» на 2019 – 2025 годы [Электронный ресурс] – URL: http://sgd22.ru/uploads/Doc/3519/Postanovlenie_Pravitelstva_Altaiskogo_kraya_ot_01.04.2019_N_106.pdf / (дата обращения: 02.05.2021).

6. Статистический ежегодник. Алтайский край. 2015-2019: Стат. сборник./ Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Б., 2020. – 280 с.

УДК 332

**РОЛЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

О.А. Чиркова

**THE ROLE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE
IMPLEMENTATION OF STRATEGIC DEVELOPMENT PROGRAMS OF
THE MUNICIPALITY**

О.А. Chirkova

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education Polzunov Altai State Technical University*

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению особенностей взаимодействия субъектов малого и среднего предпринимательства и муниципалитета в реализации программ стратегического назначения развития муниципального образования. Партнерство и совместное определение приоритетов социально-экономической политики муниципального образования могут обеспечить долгосрочное развитие территории. Партнёрство между малым, средним бизнесом и муниципальным образованием в рамках реализации стратегических программ развития муниципального образования будет выгодно обеим сторонам.

Ключевые слова: реализация, стратегические программы, муниципальное образование, социально-экономическое развитие, субъекты малого и среднего предпринимательства

Abstract. This article is devoted to the consideration of the peculiarities of interaction between small and medium-sized businesses and the municipality in the implementation of strategic development programs of the municipality. Partnership and joint identification of priorities of the socio-economic policy of the municipality can ensure the long-term development of the territory. Partnership between small and medium-sized businesses and municipalities within the framework of the implementation of strategic programs for the development of the municipality will be beneficial to both parties.

Keywords: implementation, strategic programs, municipal formation, socio-economic development, small and medium-sized businesses

На современном этапе развития особую роль в реализации программ стратегического назначения развития муниципального образования играют субъекты малого и среднего предпринимательства. На данный момент в некоторых российских муниципальных образованиях сохраняется кризисное состояние экономики, потребность в значительных вложениях инвестиций в развитие муниципального образования, высокий уровень безработицы. Успешное развитие малого и среднего бизнеса на территории муниципального образования, а также с каждым годом преумножение количества такого вида бизнеса дает много преимуществ муниципальному образованию, а именно: создание новых рабочих мест на территории муниципального образования, снижение уровня безработицы, увеличение налоговых поступлений в муниципальный бюджет, повышение конкурентоспособности территории, развитие инфраструктуры, создание новых технологий, развитие сфер услуг и т.д.

Многие российские авторы освещали вопросы, связанные с взаимодействием бизнеса и муниципального образования: Фролова Е.В., Медведева Н.В., Плотникова Н.А., Щеглова Д.В., Сульдина Г.А., Глебова И.С., Садырtdинов Р.Р., Владимирова С.А., Кораблев М.М., Сабиров С.И., Абдулганиев Ф.С., Шелепугин М.

Партнерство и совместное определение приоритетов социально-экономической политики муниципального образования могут обеспечить долгосрочное развитие территории. Партнёрство между малым, средним бизнесом и муниципальным образованием в рамках реализации стратегических программ развития муниципального образования будет выгодно обеим сторонам.

Во-первых, и бизнес, и муниципальное образование смогут сократить затраты на реализацию программ.

Во-вторых, бизнес позволит увеличить прибыль, муниципальное образование результат реализации программ стратегического назначения развития муниципального образования.

В-третьих, обе заинтересованные стороны позволят сократить срок выполнения программ.

В-четвертых, могут сократить уровень безработицы в муниципальном образовании.

В-пятых, разделение рисков реализации неэффективной программы.

В-шестых, повышение эффективности контроля для реализации программ стратегического характера развития муниципального образования.

В-седьмых, возможность развития инфраструктуры муниципального образования.

В-восьмых, возможность повышения инновационной и инвестиционной активности в муниципальном образовании.

В-девятых, преумножение знаний и навыков.

В-десятых, повышение организационной эффективности.

Из вышенаписанного можно сделать вывод, что при реализации стратегических программ целесообразно привлекать малый и средний бизнес.

В настоящее время актуален вопрос поиска эффективных взаимодействий муниципалитета с бизнесом. Взаимодействие бизнеса с муниципалитетом должно строиться на взаимопонимании и партнерстве, чтобы учитывались интересы обеих сторон.

По нашему мнению, взаимодействие муниципалитета и бизнеса в рамках реализации программ стратегического назначения развития муниципального образования должно базироваться на следующих принципах (рисунок 1):

- ответственность за своевременность и результативность выполнения запланированных программ;

- сотрудничество, а не наставничество. Сотрудничество предполагает учитывать интересы всех участников взаимодействия, т.е. интересы сторон не должны противоречить друг другу;

- информационное обеспечение. Постоянный обмен информацией с целью определения оптимального решения в вопросах сотрудничества;

- доверие.

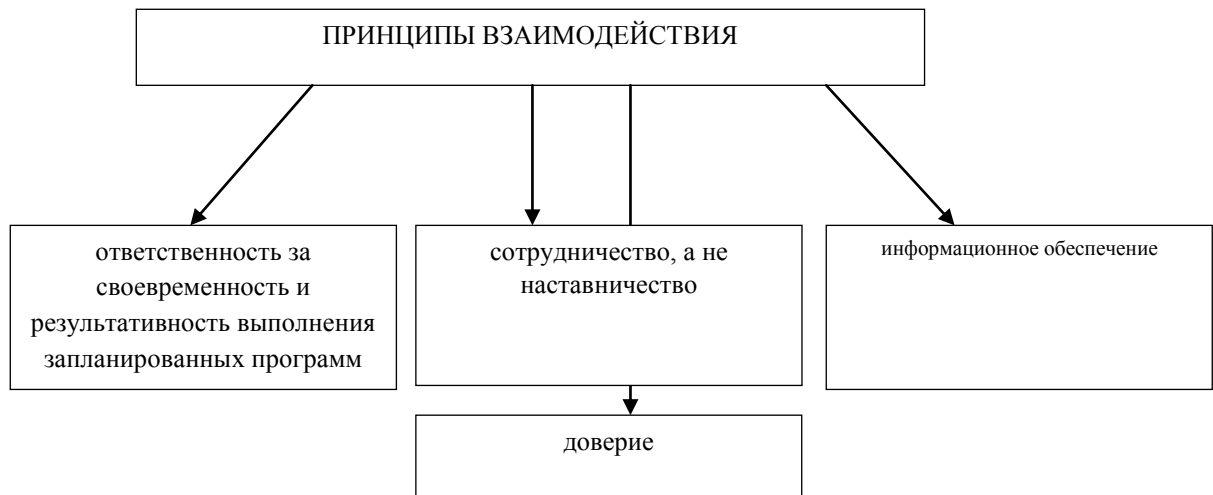


Рисунок 1. Принципы взаимодействия субъектов малого и среднего предпринимательства и муниципального образования в реализации программ стратегического назначения развития муниципального образования

На данный момент в России пока еще нет единой модели партнерства бизнеса и муниципалитета. Хотя многие муниципальные образования в рамках реализации программ стратегического назначения развития муниципального образования сотрудничают с бизнесом.

Список использованной литературы:

1. Фролова Е.В., Медведева Н.В. Сотрудничество бизнеса и местной власти // Проблемы и новые возможности вопросы государственного и муниципального управления. 2018. С.181-196
2. Плотникова Н. А. Особенности взаимодействия бизнеса и власти в регулировании социально-экономических проблем территории // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. № s28. С. 56–60. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2014/14834.htm>.
3. Щеглова Д.В. Взаимодействие власти и бизнеса в регионах (кейс центрального Черноземья) // Вестник ВГУ. Серия: История. Политология. Социология. 2019. № 4
4. Роль муниципально-общественного партнерства в социальноэкономическом развитии города: монография / Сульдина Г.А., Глебова И.С., Садыртдинов Р.Р., Владимирова С.А., Кораблев М.М., Сабиров С.И., Абдулганиев Ф.С.: Казань. 2007. С. 317
5. Шелепугин М. Бизнес и муниципалитет: возможности сотрудничества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pandia.ru/text/78/409/65539.php>

УДК 334.012.46

**СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

И.В. Чугунова

**THE STATE OF THE NON-PROFIT ORGANIZATION SECTOR IN ALTAI
KRAI**

I.V. Chugunova

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education Polzunov Altai State Technical University*

Аннотация. В статье рассматривается динамика количества некоммерческих организаций в России и Алтайском крае, в том числе социально ориентированных. Приводятся проблемы, сдерживающие развитие НКО, а также государственная поддержка сектора через конкурсы на получение грантов.

Ключевые слова: некоммерческая организация, социально ориентированная некоммерческая организация, грант, Фонд президентских грантов.

Abstract. The article considers the dynamics of the number of non-commercial organizations in Russia and Altai Krai, including socially oriented ones. The problems restraining the development of non-commercial organizations are given, as well as the state support of the sector through grant competitions.

Keywords: non-profit organization, socially oriented non-profit organization, grant, Presidential Grants Fund.

Некоммерческий сектор экономики оказывает влияние на социально-экономическое развитие Российской Федерации, предоставляя рабочие места, производя определенную продукцию, чаще всего имеющую вид выполненных работ или оказанных услуг. Некоммерческие организации (НКО) часто заполняют те ниши, которые неинтересны бизнесу вследствие их низкой рентабельности или вовсе убыточности. Например, оказание социальных услуг, которое оплачивает государство через систему госзакупок. Тем самым происходит перераспределение национального дохода, которое преследует цели снижения экономического неравенства и бедности. Роль некоммерческих организаций в экономике проявляется через реализуемые ими функции, представленные на рисунке 1.

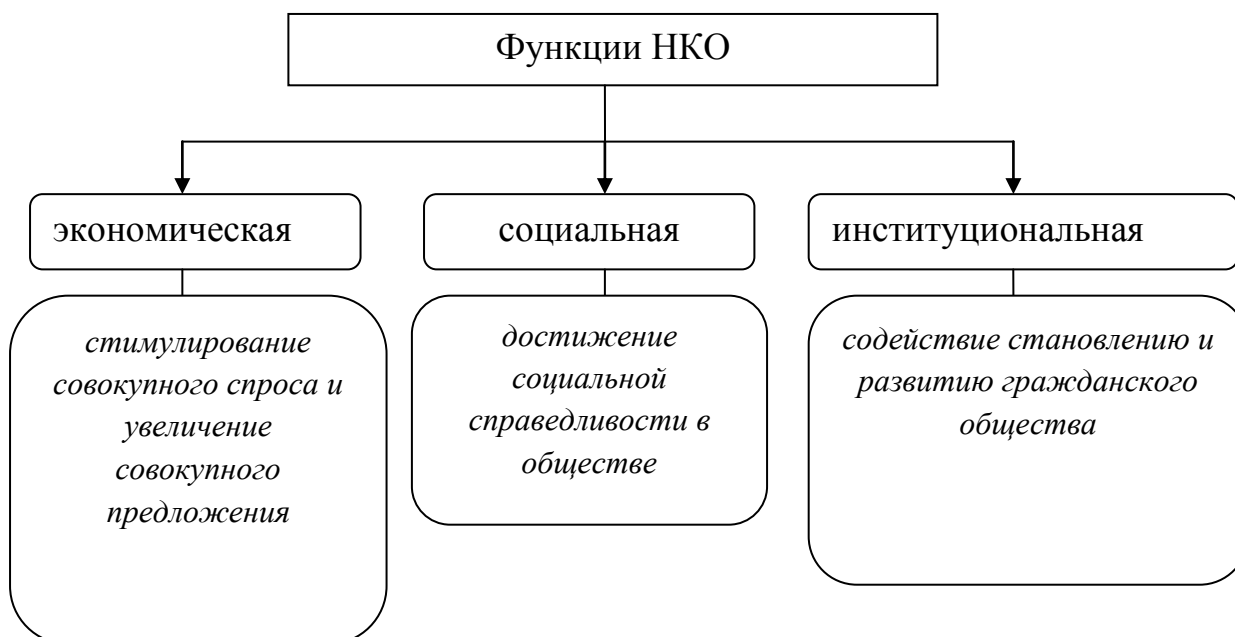


Рис.1 Функции некоммерческих организаций

Возрождение «третьего сектора», как часто называют НКО, началось в 90-е годы XX века после длительного застоя советского периода. В 1996 году принимается Федеральный закон от 12.01.1996 №7 ФЗ «О некоммерческих организациях», после чего количество зарегистрированных НКО постоянно увеличивалось. Сведения о количестве НКО, зарегистрированных в Российской Федерации в настоящий момент, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Информация о зарегистрированных некоммерческих организациях по состоянию на 13.05.2022, ед.[1]

Российская Федерация	210196
Сибирский федеральный округ	21898
Алтайский край	2450
Рубцовск	121

В 2010 году с принятием Федерального закона от 05.04.2010 №40 ФЗ появились социально ориентированные НКО (таблица 2).

Таблица 2

Сведения о социально-ориентированных некоммерческих организаций, ед. [2]

Субъект	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
РФ	44009	113237	132087	140031	143436	142641	140247	146481	128685
Сибирский федеральный округ	7196	18417	20284	20617	20880	20863	18298	18627	16567
Алтайский край	796	2106	2235	2280	2166	2186	2194	2272	1904

Динамика количества социально ориентированных организаций в Алтайском крае идентична динамике по Сибирскому федеральному округу и России в целом. Наблюдаемый до 2017 года рост числа СОНКО свидетельствует, по нашему мнению, об относительной молодости данного сектора экономики и особому вниманию государства, проявляющемуся через поддержку СОНКО посредством грантов различного уровня. Снижение количества организаций по Российской Федерации и Сибирскому федеральному округу с 2018 года и в Алтайском крае в 2020 году связано с работой Минюста (ответственного за регистрацию и учет НКО) по контролю над деятельностью НКО. В частности, Минюст стал исключать сведения о фактически прекративших деятельность организациях из ведомственных реестров [3]. На наш взгляд, эти цифры должны быть еще ниже, ведь множество НКО, зарегистрировавшись, так и не ведут реальную деятельность, оставаясь НКО лишь документально. Таким образом, они умаляют вклад некоммерческого сектора в производство ВВП.

Тем не менее, рост «третьего сектора» экономики очевиден и этому способствовало расширение нормативной базы, регулирующей деятельность НКО в 2010-2014 годы. Однако дальнейшее расширение сектора сдерживалось рядом причин: недостаток финансовых ресурсов, сложности взаимодействия с органами власти, недоверие граждан к НКО, законодательные барьеры (например, требования для СО НКО при включении в реестр поставщиков социальных услуг). Частично, эти проблемы сохраняются и сегодня.

Большую роль в решении проблемы обеспечения НКО финансовыми ресурсами играет государство. Огромный вклад в развитие НКО внесен Фондом президентских грантов, единым оператором грантов Президента Российской Федерации, предоставляемых на развитие гражданского общества, действующим с 3 апреля 2017 года [4].

Сведения об участии НКО, зарегистрированных в Алтайском крае, в конкурсах грантов Фонда президентских грантов с момента создания до 2022 года представлены в таблице 3.

Таблица 3

Участие НКО из Алтайского края в конкурсах грантов Фонда президентских грантов в 2017-2022 годах. Составлено автором по [5].

Конкурс	Всего заявок	Общая сумма запрошенных средств, руб.	Количество заявок-победителей	Размер гранта, руб.	Доля заявок-победителей, %	Доля предоставленных средств от общей суммы запрошенных, %
Первый 2017	73	172594318,9	13	24039560,04	18	13,93
Второй 2017	133	196089056,6	40	48276116,15	30	24,62
Первый 2018	113	254982373,1	27	27309030,19	24	10,71
Второй 2018	127	216290058,1	30	39452228,28	24	18,24
Первый 2019	124	172661548,7	23	27692386,8	19	16,04

Второй 2019	138	191821268,6	42	51361244	30	26,78
Первый 2020	122	202484985	37	51760492	30	25,56
Второй 2020	158	233266003,3	36	38559032,2	23	16,53
Спецконкурс 2020	55	118812715,2	11	15016228,6	20	12,64
Первый 2021	121	239141185,1	21	30208322,2	17	12,63
Второй 2021	152	236084812,3	30	43464494,86	20	18,41
Первый 2022	159	223272218,8	27	33379679,7	17	14,95
Второй 2022	133	-	-	-	-	-

Таким образом, только участвуя в конкурсах Фонда президентских грантов, НКО Алтайского края за 5 лет получили более 430518 тыс. руб.

Интересна статистика финансирования выигранных заявок от алтайских НКО по грантовым направлениям фонда (таблица 4).

Таблица 4

Структура финансирования НКО Алтайского края по грантовым направлениям Фондом президентских грантов. Составлено автором по [5].

Грантовое направление	2017	2018	2019	2020	2021	2022 (1 конкурс)
выявление и поддержка молодых талантов в области культуры и искусства	0	4	0	0	6	0
защита прав и свобод человека и гражданина, в том числе защита прав заключенных	12	10	3	6	4	9
охрана здоровья граждан, пропаганда здорового образа жизни	22	7	4	17	10	33
охрана окружающей среды и защита животных	11	2	10	5	14	1
поддержка молодежных проектов, реализация которых охватывает виды деятельности, предусмотренные статьей 31.1 федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «о некоммерческих организациях»	15	5	2	3	5	0
поддержка проектов в области культуры и искусства	4	6	14	11	6	0
поддержка проектов в области науки, образования, просвещения	8	16	15	10	13	27

поддержка семьи, материнства, отцовства и детства	2	8	12	11	14	4
развитие институтов гражданского общества	8	18	15	13	1	10
развитие общественной дипломатии и поддержка соотечественников	2	0	0	5	0	0
сохранение исторической памяти	6	9	8	6	1	1
социальное обслуживание, социальная поддержка и защита граждан	8	15	17	14	22	15
укрепление межнационального и межрелигиозного согласия	1	0	0	0	4	0
Итого	100	100	100	100	100	100

Таким образом, наиболее актуальными направлениями, получающими поддержку от Фонда президентских грантов, на протяжении всего исследуемого периода остаются:

- защита прав и свобод человека и гражданина, в том числе защита прав заключенных;
- охрана здоровья граждан, пропаганда здорового образа жизни;
- охрана окружающей среды и защита животных;
- поддержка проектов в области науки, образования, просвещения;
- поддержка семьи, материнства, отцовства и детства;
- развитие институтов гражданского общества;
- социальное обслуживание, социальная поддержка и защита граждан.

Кроме того поддержка НКО осуществляется и на региональном уровне. Министерством экономического развития был составлен рейтинг субъектов РФ по активности поддержки НКО за 2019 год. Наивысший рейтинговый балл получил Ханты-Мансийский автономный округ – Югра (45,63), минимальный – Республика Тыва (2,17). Также в группу «регионы – лидеры» помимо ХМАО попали следующие 8 субъектов: Республика Татарстан (44,35), Ямало-Ненецкий автономный округ (35,58), Хабаровский край (35,11), Ярославская область (34,97), Самарская область (34,64), Республика Саха (Якутия) (32,63), г. Москва (31,70), Тюменская область (31,53). Алтайский край попал в категорию регионов, делающих первые шаги к успеху, набрал 11,91 балл и занимает 74 место среди всех регионов страны. [6].

Список использованной литературы:

1. Информация о зарегистрированных некоммерческих организациях по состоянию на 13.05.2022 [Электронный ресурс]. URL: <http://unro.minjust.ru/NKOs.aspx> (дата обращения: 30.04.2022).
2. Сведения о деятельности социально ориентированной некоммерческой организации [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/1-sonko.html> (дата обращения: 30.04.2022).
3. В Минюсте отметили уменьшение числа некоммерческих организаций в РФ за три года. [Электронный ресурс]. URL: https://tass.ru/obschestvo/8125469?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru (дата обращения: 30.04.2022).
4. О Фонде президентских грантов [Электронный ресурс]. URL: <https://президентскиегранты.рф/public/home/about> (дата обращения: 30.04.2022).
5. Открытые данные Фонда президентских грантов [Электронный ресурс]. URL: <https://президентскиегранты.рф/public/open-data> (дата обращения: 30.04.2022).
6. Минэкономразвития составлен рейтинг субъектов РФ по активности поддержки НКО [Электронный ресурс]: https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_sostavlen_reyting_subektov_rf_po_aktivnosti_podderzhki_nko.html (дата обращения: 30.04.2022).
7. Федеральный закон "О некоммерческих организациях" от 12.01.1996 N 7-ФЗ [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (дата обращения 30.04.2022).

УДК 332.1

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

И.В. Шалимов, А.С. Рудых

DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES

I.V. Shalimov, A.S. Rudykh

*Частное образовательное учреждение высшего образования «Региональный открытый социальный институт», г. Курск
Private educational institution of higher education «Regional Open Social Institute»,
Kursk*

*Государственное образовательное автономное учреждение высшего образования Курской области «Курская академия государственной и муниципальной службы», г. Курск
State Educational Autonomous Institution of Higher Education of the Kursk region
«Kursk Academy of State and Municipal Service», Kursk*

Аннотация: В статье раскрыты особенности мирового регионального опыта социально-экономического развития территорий, приводятся причины предоставления налоговых льгот

в странах Восточной Европы, освещаются цели создания и особенности функционирования специальных экономических зон, факторы, характерные для них. Статья содержит основные условия для ведения бизнеса в пределах особых экономических зон, раскрыты особенности отечественного опыта построения и функционирования экономической модели на примере Курской области, а также определены основные направления ее эффективного социально-экономического развития.

Ключевые слова: региональная политика, развитие территорий, налоговые льготы, специальная экономическая зона, индустриальный парк, инвестиции.

Abstract. The article reveals the features of the global regional experience of socio-economic development of territories, provides the reasons for the provision of tax benefits in Eastern European countries, highlights the goals of the creation and functioning of special economic zones, factors characteristic of them. The article contains the main conditions for doing business within the special economic zones, reveals the features of the domestic experience of building and functioning of the economic model on the example of the Kursk region, and also identifies the main directions of its effective socio-economic development.

Keywords: regional policy, territorial development, tax benefits, special economic zone, industrial park, investments.

Мировой опыт социально-экономического развития территорий представляет собой глубокий научный интерес. Формирование конкретной инфраструктуры является один из важнейших элементов региональной экономической политики Люксембурга, Великобритании, Финляндии, Швеции и Бельгии. Эти страны также определяют общенациональный характер данного компонента [1, с. 490].

Проведение региональной экономической политики зависит от типа государственного устройства, а также действующей нормативно-правовой системы [2, с. 730]. При федеративном устройстве органы власти реализуют поставленные региональные задачи через определенный инструментарий или механизмы. В большинстве случаев данные мероприятия включают в себя проведение целенаправленных мероприятий и принятие эффективных управленческих решений с последующим финансированием расходов.

Страны унитарного устройства (Португалия, Ирландия, Греция) характеризуются высокой степенью централизации экономической политики, а страны с четко выраженной автономией регионов (Австрия, Германия, Испания), наоборот, отмечены существенным уровнем децентрализации [3, с.82].

В настоящее время имеет место сближение федеративных и унитарных государств на фоне реализации региональной экономической политики. Это диктуется ролью органов власти в контексте управления социально-экономическим развитием регионов. В Италии и Греции высокая роль центральных властей позволила повысить статус и роль регионов, а высокая роль региональных властей позволила усилить централизацию (германия).

Следует отметить, что высокая степень децентрализации не позволяет аккумулировать и направить усилия органов власти (как региональных, так и центральных) на решение ключевых экономических задач. Особенно это актуально в дифференциальном развитии отдельных территорий, их

особенностей развития. Региональные органы власти Греции не справились с поддержкой реализуемых целевых экономических программ, следовательно, вектор на «развитие снизу» был далек для достижения и несовершенен. Причинами этого явились несовершенство инфраструктурной и научно-технической базы, а также отсутствие высококвалифицированного персонала.

В странах Восточной Европы особая роль отводится предоставлению налоговых льгот, а не безвозмездным субсидиям. Это может объясняться отсутствием надежного контролирующего аппарата, недостатком экономического потенциала и финансовых ресурсов, а также особенностями перехода предпринимательского сектора к системе рыночных отношений в контексте предоставления безвозмездных субсидий. Странам Западной Европы не приходилось сталкиваться с подобными проблемами, так как они имеют существенный опыт в совершенствовании рыночных отношений, а сами субсидии выделяются на конкретные проекты [4, с. 685].

Практика привлечения инвестиций в проблемные регионы, в большинстве случаев, не нашла положительного отклика и продолжения. Слабая интеграция с местной экономикой, взаимозависимость (взаимосвязь) со смежными предприятиями в развитых регионах не позволили положить начало развитию данных мероприятий.

Специалисты Италии, Великобритании и Франции считают, что инвестиции не способны оказать существенное влияние на уровень безработицы и изменение нерациональной структуры промышленности в долгосрочной (стратегической) перспективе. Однако привлечение небольших компаний отмечается положительным и эффективным характером: на их функционирование, во-первых, тратится намного меньше государственных средств, а во-вторых – зависимость от внешних рынков у них больше, чем у крупных фирм.

Одним из приоритетных направлений региональной экономической политики является развитие и совершенствование малого бизнеса. Данное направление требует открытый и полный доступ к имеющейся информации, высококвалифицированную рабочую силу, существенные вложения капитала, а также наличие крупных частных фирм, которые выступают в роли потенциальных заказчиков. Следовательно, в данном случае основной задачей государства является исключение диспропорций в развитии малого, среднего и крупного бизнеса в ключевых проблемных регионах стран.

Само собой привлечение иностранного капитала положительно скажется на территориальном развитии проблемных регионов. Стоит сказать, что наличие головных офисов компаний в крупных центрах, сокращение персонала в филиалах, а также связь филиалов с внутренними территориальными рынками напрямую влияет на конъюнктурные колебания [5, с. 91].

Стимулирование развития наукоемких и высокотехнологичных производств является одним из приоритетных направлений и главной тенденцией регионального развития. Это стимулирование становится доступным и выгодным за счет проведения определенных мер и создания

конкретных технико-внедренческих зон. Данная практика имеет место на протяжении последних 30 лет и успешно реализуется не только в развитых странах, но и в Малайзии, Индии, Бразилии, СНГ, Китае, странах СНГ.

Германия направляет значительные объемы финансовых ресурсов в восточные земли, как наиболее привлекательные с точки зрения инвестирования.

Великобритании удалось стабилизировать структуру упаднических промышленных районов через использования механизма территориального развития.

Италия существенно сократила разрыв экономического характера между северными и южными районами: производительность труда и развитие инфраструктуры стало невозможным на южной территории страны, что позволило выявить и обозначить региональные различия внутри Юга. Также в южных районах отмечена повышенная безработица среди молодежи (раньше она преобладала только среди сельского населения).

В настоящее время в Греции наблюдается снижение уровня промышленного производства и занятости. Это связано не только с динамичным и неустойчивым развитием отраслей в периферийных районах, но и с структурных проблемах столичных зон в крупных городах.

Одной из причин низкой результативности и неэффективности проводимой региональной политики является ограниченность экономического потенциала и недостаточный объем финансовых ресурсов. Изменить данную ситуацию позволит сосредоточение направлений регулирования экономического развития регионов с иными направлениями экономической политики государства.

Эффективность региональной политики напрямую зависит от ограниченности имеющихся ресурсов, необходимых для ее проведения. Основой для ее рационального проведения является определения основных векторов (полюсов) роста. В свою очередь, выбранный вектор развития является базой для привлечения инвестиций и генерирования инновационного потенциала региона. Эти векторы в развивающихся странах сосредоточены в границах всей страны, а в промышленно развитых странах – только в проблемных районах.

Создание специальных экономических зон призвано ускорить темпы экономического роста, улучшить качество и уровень жизни населения страны, но, с другой стороны, будет иметь место углубление и усиление уровня непропорционального социально-экономического развития территорий [6, с.195].

В конце 80-х – начале 90-х годов в Китае создание специальных экономических и технико-внедренческих зон послужило толчком для обострения регионального протекционизма.

Основными целями создания специальных экономических зон являются:

1. Эффективное использование природных ресурсов и экономического потенциала.

2. Увеличение экспортной валютной выручки.

3. Создание привлекательного инвестиционного климата страны, тем самым создав условия для привлечения иностранных инвестиций.

4. Оптимизация и модернизация имеющихся методов и способов управления, процедуры принятия управленческих решений.

5. Обеспечение ускоренного развития проблемных регионов стран.

Экономические характеристики специальных экономических зон раскрываются в:

- производстве и продвижении экспортно-ориентированной продукции;
- привлечение иностранного капитала;
- определение рынков типа экономической деятельности;
- преобладание иностранных предприятий.

Специальные налоговые стимулы и углубленная автономия в международном сотрудничестве являются главными особенностями системы управления специальными экономическими зонами.

В процессе привлечения иностранного капитала в СЭЗ создается система стимулов:

1. Снижение барьеров в бюрократии.
2. Отсутствие или либерализация системы валютного контроля.
3. Отсутствие импортных квот.
4. Снижение таможенных пошлин или полное их отсутствие.
5. Упрощение административных правил.
6. Рост прибыли.
7. Развитие инфраструктуры.
8. Предоставление налоговых каникул.
9. Прямой доступ к плановым структурам.

Ввиду того, что создание специальной экономической зоны характеризуется созданием уникальной цели, то существуют определенные факторы, которые характерны для СЭЗ:

- автономная и ограниченная территория;
- система преференций определенным организациям, которая является стимулом для эффективного развития национальной экономики.

Политическая стабильность в стране является одним из основных факторов, влияющих на процесс создания и функционирования специальных экономических зон.

Региональная экономическая политика призвана:

- повысить уровень образования населения;
- повысить уровень и качество жизни населения;
- снизить существующую разницу в доходах населения;
- сформировать средний класс с соответствующим уровнем дохода.

Увеличению конкурентных преимуществ компаний способствует создание особых экономических зон. В Индии системе создания ОЭЗ сопутствует ряд критических замечаний:

1. Неэффективность небольших экономических зон.

2. Отсутствие экономического эффекта масштаба.
3. ОЭЗ присущ криминальный характер.
4. Большой объем бюджетных затрат.
5. В некоторых случаях незаконная скупка девелоперами земельных участков.

Активизация хозяйственной жизни депрессивных районов и высокий уровень безработицы населения – основные цели создания ОЭЗ в Польше.

В рамках функционирования ОЭЗ создаются определенные условия для ведения бизнеса:

- поддержка и сохранение рабочих мест в перспективе;
- особые требования к объему инвестиций (свыше 100 000 евро) и доли собственного капитала (не меньше 25%);
- срок капиталовложений должен быть свыше 5 лет.

Реализация «Программы Макиладора» (Мексика) призвано создать льготные режимы для ведения бизнеса в специальных экспортно-производственных зонах. Эта программа оказывает наиболее сильное и эффективное влияние на предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг, ориентированных на экспорт, а также на те предприятия, чья деятельность связана с переработкой материалов из-за границы.

На примере Курской области может быть рассмотрен и оценен с точки зрения эффективности современный комплексный подход к формированию особого территориального режима.

Курская область является хорошим примером построения экономической модели, которая основана на активном привлечении инвестиций. Инвестиционная политика области возникла в форме альтернативного направления развития регионов, отмеченных сырьевым «характером». Область стремится к достижению многоотраслевой эффективной экономике, которая смогла бы эффективно функционировать на основе кластерной модели и широком диапазоне производственных кооперационных связей.

Инвестиционная стратегия Курской области до 2030 года определяет долгосрочные приоритеты по 2 основным направлениям: основному и вторичному.

Основное включает в себя создание и модернизация высокотехнологичных производств, сферы услуг, а также широкомасштабное привлечение в эти сектора экономики капитала.

Вторичное направление предполагает развитие социальной инфраструктуры, модернизация действующих предприятий на основе инновационных технологий.

На сегодняшний день в регионе успешно развивается производство различных направлений – от высокотехнологичных товаров до лекарственных препаратов. Курская область – регион с существенным потенциалом развития современных производственных кластеров.

Создание индустриальных парков является основой инфраструктуры инвесторов. Именно в Курской области развитие инвестиционной

привлекательности через функционирование бизнеса позволило воплотить в жизнь политику инфраструктуры для размещения производств.

Другим направлением региональной политики курской области является создание региональных институтов развития. Развитию кластеров способствует определенная бизнес-модель, которая была разработана руководством региона. Также в регионе успешно выстроены отношения с инвесторами.

В регионе ускоренными темпами реализуется целевая социально-экономическая программа, которая призвана определить территории опережающего социально-экономического развития. Эта программа – не только эффективный инструмент проводимой региональной политики, но и совершенно новый этап диверсификации в развитии территорий региона.

Таким образом, эффективное развитие территорий регионов и стран является важным направлением национальной и региональной экономической политики.

Список использованной литературы:

1. Золотарев А.А., Шалимов И.В. Современные особенности, факторы, индикаторы экономической безопасности региона // Актуальные проблемы правового, экономического и социально-психологического знания: теория и практика: Материалы V Международной научно-практической конференции 20 мая 2021 года. – В 3-х т. - Т.2: Секция 2: Теоретические и практические аспекты финансовых и налоговых механизмов регулирования экономики; Секция 3: Экономическая безопасность: теория и практика - ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия» / Отв. ред.: к.э.н., доц. О.Б. Балакай, Е.В.Ковтун, – Донецк, «Цифровая типография», 2021. – С.488-494.

2. Региональная экономика и управление/ Учебник / В.К. Крутиков, Л.А. Косогорова, М.В. Якунина, и др.; Под руководством и редакцией В.К. Крутикова. – Калуга: Изд-во АКФ «Политоп», – 2018. – 864 с., ил.

3. Шалимов И.В. Специфика и особенности информационного обеспечения национальных инновационных систем //Провинциальные научные записки № 1. 2021. - С. 79-83.

4. Шалимов И.В. Повышение эффективности управления внешнеэкономической деятельностью региона // Экономика и управление: современные достижения и перспективы развития : материалы Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием (Россия, Омск, 3 сент. 2021 г.) / АНОО ВО «СИБИТ» [и др.] ; редкол.: М. Г. Родионов, С. П. Качесова, Е. Ю. Воробьева, А. А. Кузьмин. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2021. - С.683-686.

5. Шалимов И.В., Золотарев А.А. Государственная экономическая политика как основа обеспечения экономической безопасности страны //Провинциальные научные записки № 2. 2021. - С. 90-93.

6. Шалимов И.В., Телегина О.В. Экономическая эффективность производства сельскохозяйственной продукции региона // Интеграция науки и сельскохозяйственного производства (материалы Международной научно-практической конференции, 16-17 февраля 2017 г., г.Курск, ч.2) / [Текст]. - Курск: Изд-во Курск. гос. с.-х. ак., 2017. - С. 193-197.

Секция 4

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРАВИЛАХ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Научный руководитель к.э.н., доцент М.В. Волкова

А.В. Волкова

CHANGES IN THE RULES FOR ASSESSING FIXED ASSETS AND INTANGIBLE ASSETS

Scientific supervisor Candidate of Economics, Associate Professor M.V. Volkova

A. V. Volkova

Сургутский государственный университет

Surgut state university

Аннотация: На смену ПБУ, которыми регулировался бухгалтерский учет основных средств и нематериальных активов, пришли ФСБУ. Федеральные стандарты бухгалтерского учета меняют правила учета и оценки объектов основных средств (ОС) и нематериальных активов (НМА). Налоговый учет ОС и НМА регулируется главой 25 НК РФ. В данной статье приведена сравнительная характеристика оценки ОС и НМА по правилам бухгалтерского и налогового учета.

Ключевые слова: основное средство, нематериальный актив, учет, стандарт, оценка

Abstract: The PBU, which regulated the accounting of fixed assets and intangible assets, was replaced by the FSB. Federal Accounting Standards change the rules for accounting and valuation of fixed assets (OS) and intangible assets (IA). The tax accounting of OS and IA is regulated by Chapter 25 of the Tax Code of the Russian Federation. This article presents a comparative characteristic of the assessment of OS and IA according to the rules of accounting and tax accounting.

Keywords: fixed asset, intangible asset, accounting, standard, valuation

В бухгалтерском финансовом учете за последнее время произошли существенные изменения в правилах оценки основных средств и нематериальных активов. Это связано с вступлением в силу с 1 января 2022 года ФСБУ 6/2020 «Основные средства», которое пришло на замену ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и принятием ФСБУ 14/2021 «Нематериальные активы», которое разрешено досрочно променять в 2022 году.

До 1 января 2022 года учет основных средств осуществлялся согласно положения ПБУ 6/01 «Учет основных средств». Учет нематериальных активов можно осуществлять на основе положений ПБУ 14/2007 "Учет нематериальных активов".

В ПБУ закреплялись следующие виды оценок (рисунок 1).

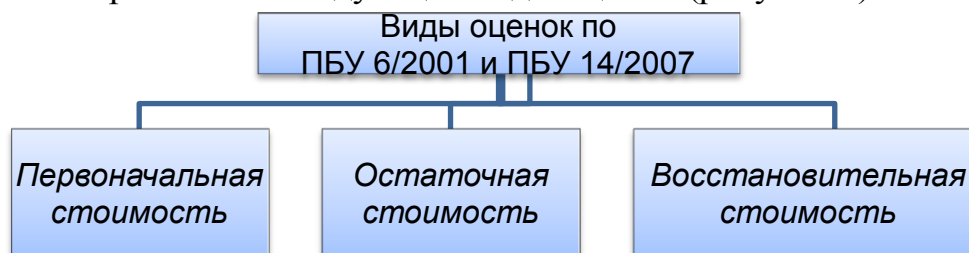


Рисунок 1. Виды оценок согласно ПБУ 6/2001 и ПБУ 14/2007

Первоначальная стоимость основных средств (ОС) и нематериальных активов (НМА) складывается на момент принятия объекта к учету:

- для ОС и НМА, изготовленных на самом предприятии, а также приобретенных за плату у других организаций и лиц – исходя из фактических затрат по возведению (созданию) и приобретению этих объектов;
- для ОС и НМА, внесенных учредителями в счет их вкладов в уставный капитал – по договоренности сторон;
- для ОС и НМА, полученных от других организаций и лиц безвозмездно, а также неучтенных объектов – по рыночной стоимости на дату оприходования;
- для ОС и НМА, приобретенных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами – по стоимости ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость этих ценностей устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей.

Изменение первоначальной стоимости ОС, согласно ПБУ 6/01, допускалось в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации, переоценки.

Изменение фактической (первоначальной) стоимости НМА, по которой он принят к бухгалтерскому учету, допускается в случаях переоценки и **обесценения** НМА. Нематериальные активы могут проверяться на обесценение в порядке, определенном Международными стандартами финансовой отчетности (п. 22 ПБУ 14/2007).

Остаточная стоимость ОС и НМА определялась вычитанием из первоначальной стоимости амортизации. По остаточной стоимости объекты основных средств и нематериальных активов отражались в бухгалтерском балансе.

Восстановительная (рыночная) стоимость – это стоимость воспроизводства основных средств и нематериальных активов в современных условиях. Восстановительная стоимость возникала у объекта ОС в результате проведения процедуры переоценки.

С 1 января 2022 года вступило в действие ФСБУ 6/2020 «Основные средства». С 1 января 2023 года вступит в действие ФСБУ 14/2021 «Нематериальные активы», но его можно досрочно применять начиная с этого года. Данные стандарты закрепляют следующие виды оценок (рисунок 2).



Рисунок 2. Виды оценок согласно ФСБУ 6/2020 и ФСБУ 14/2021

Первоначальная стоимость – складывается на момент признания объекта в бухгалтерском учете (п. 12 ФСБУ 6/2020). Первоначальная стоимость формируется исходя из положений ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения».

Первоначальная стоимость — это сумма капитальных вложений в объект. В них включают, согласно п.10 ФСБУ 26/2020:

- договорную стоимость актива, подлежащую уплате поставщику;
- стоимость активов, списываемую или амортизируемую в связи с их использованием при осуществлении капвложений;
- зарплату с отчислениями на обязательное соцстрахование, начисленную работникам, принимающим участие в осуществлении капвложений;
- оценочное обязательство, в т. ч. по будущему демонтажу, утилизации имущества и восстановлению окружающей среды.

Дополнительными затратами могут быть, например:

- затраты на доставку основных средств до места использования, их установку или монтаж (пп. "з" п. 5 ФСБУ 26/2020);
- суммы оценочных обязательств по предстоящему демонтажу, утилизации основных средств, восстановлению окружающей среды (пп. "ж" п. 10 ФСБУ 26/2020);
- стоимость пусконаладочных работ (пп. "и" п. 5 ФСБУ 26/2020).

Первоначальная стоимость – складывается:

- для ОС, изготовленных на самом предприятии, а также приобретенных за плату у других организаций и лиц – исходя из фактических затрат по возведению и приобретению этих объектов (ФСБУ 26/2020);
- для ОС, внесенных учредителями в счет их вкладов в уставный капитал – по справедливой стоимости и дополнительных затрат;
- для ОС, полученных от других организаций и лиц безвозмездно, а также неучтенных объектов ОС – по справедливой стоимости на дату оприходования и дополнительных затрат;
- для ОС, приобретенных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами – по справедливой стоимости ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией и дополнительных затрат.

При признании в бухгалтерском учете объект нематериальных активов оценивается по первоначальной стоимости (п 12 ФСБУ 14/2021) .

Первоначальной стоимостью объекта нематериальных активов считается общая сумма связанных с этим объектом капитальных вложений, осуществленных до признания объекта нематериальных активов в бухгалтерском учете.

После признания объект основных средств (п. 13 ФСБУ 6/2020) и объект нематериальных активов (п. 14 ФСБУ 14/2021) оценивается в бухгалтерском учете одним из следующих способов:

- а) по первоначальной стоимости.
- б) по переоцененной стоимости. Переоцененная стоимость – стоимость объекта после переоценки.

Переоцененная стоимость ОС равна или не отличается существенно от их справедливой стоимости. Выбранный способ последующей оценки основных средств применяется ко всей группе основных средств.

Согласно п.16 ФСБУ 14/2021 переоцениваться могут не все НМА, а только те для которых существует активный рынок. Сам же активный рынок определяется по правилам еще одного Стандарта МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», других международных стандартов и разъяснений. Под активным рынком МСФО (IFRS) 13 понимает рынок, на котором сделки в отношении определенного актива или обязательства осуществляются с достаточной частотой и в достаточном объеме, чтобы обеспечивать информацию о ценах на постоянной основе.

При выборе способа по переоцененной стоимости стоимость ОС и НМА регулярно переоценивается таким образом, чтобы она была равна или не отличалась существенно от их справедливой стоимости (МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости»).

Справедливая стоимость (п.9 МСФО 13) — это цена, которая была бы получена или уплачена в ходе обычной сделки между участниками рынка на дату оценки.

При определении справедливой стоимости учитываются, в частности:

- характеристики объекта и возможные ограничения на продажу и использование (п. 11 МСФО 13);
- текущие рыночные условия на основном для актива рынке, а при его отсутствии — на наиболее выгодном рынке (п. 15, 16 МСФО 13);
- действия участников рынка в своих лучших экономических интересах.

МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости» выделяет три подхода к определению справедливой стоимости актива: рыночный подход, доходный подход, затратный подход.

Организация может использовать как один из этих подходов, так и несколько (п. 62 МСФО 13).

Таким образом, согласно положениям ФСБУ 6/2020 и ФСБУ 14/2021, должно выполняться равенство: Переоцененная стоимость = Справедливая стоимость.

Ранее, согласно положениям ПБУ 6/01 и ПБУ 14/2007, восстановительная стоимость приравнивалась к рыночной стоимости. Так в чем же, принципиальное отличие рыночной стоимости от справедливой?

Главное отличие в том, что рыночная стоимость — это стоимость объекта на абстрактном рынке, а справедливая — его стоимость для конкретного лица. Если рынок аналогичных объектов развит хорошо, то стоимости не будут существенно разными. Если же объект уникальный, например, по местоположению, справедливая стоимость может значительно отличаться от рыночной.

Ликвидационная стоимость ОС (п. 30 ФСБУ 6) это сумма, которую организация получила бы в случае выбытия объекта основных средств, в том числе включая стоимость материальных ценностей, остающихся от выбытия,

после вычета предполагаемых затрат на выбытие; при этом предполагается что объект ОС уже достиг окончания срока полезного использования (СПИ) и находился в состоянии, характерном для окончания СПИ.

Ликвидационной стоимостью (п. 34 ФСБУ 14) объекта НМА считается величина, которую организация получила бы в случае выбытия данного объекта после вычета предполагаемых затрат на выбытие; причем объект нематериальных активов рассматривается таким образом, как если бы он уже достиг окончания срока полезного использования и находился в состоянии, характерном для конца срока полезного использования.

Ликвидационная стоимость определяется на момент принятия объекта ОС и НМА к учету и является одним из элементов амортизации. В конце срока полезного использования объекта ликвидационная стоимость должна равняться балансовой стоимости объекта.

ФСБУ 6/2020 в пункте 31 прописывает случаи, когда ликвидационная стоимость может быть равной нулю:

- по завершении срока полезного использования никаких поступлений от выбытия объекта ОС не ожидается,
- возможная сумма поступлений от выбытия объекта ОС не существенна,
- возможная к поступлению сумма от выбытия объекта ОС не может быть определена.

Балансовая стоимость (п. 25 ФСБУ 6, п. 28 ФСБУ 14) – первоначальная стоимость объекта, уменьшенная на суммы накопленной амортизации и обесценения.

С 01 января 2022 нужно с периодичностью не реже чем 1 раз в год (на 31 декабря) проводить тест на обесценение ОС и НМА. При этом порядка такого тестирования ФСБУ 6 и ФСБУ 14 не содержат и предлагают пользоваться МСФО 36 «Обесценение активов» (п. 38 ФСБУ 6, п. 42 ФСБУ 14).

Активы проверяются на обесценение только когда есть его признаки:

- значительно снизилась рыночная стоимость актива;
- произошли изменения в отрасли, где организация осуществляет основную деятельность;
- имущество морально устарело или испорчено;
- актив не используется, планируется прекратить или реструктурировать деятельность, в которой применялся актив;
- другие признаки.

При обесценении балансовая стоимость актива снижается до возмещаемой стоимости (п. 38 ФСБУ 6/2020, п. 17 ФСБУ 26/2020, МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»). В п. 39 ФСБУ 6/2020 указано, что сумма обесценения не должна изменять первоначальную стоимость основного средства, а должна показываться отдельно.

В налоговом учете, согласно главы 25 статьи 257, основные средства имеют следующие оценки стоимости (рисунок 3).

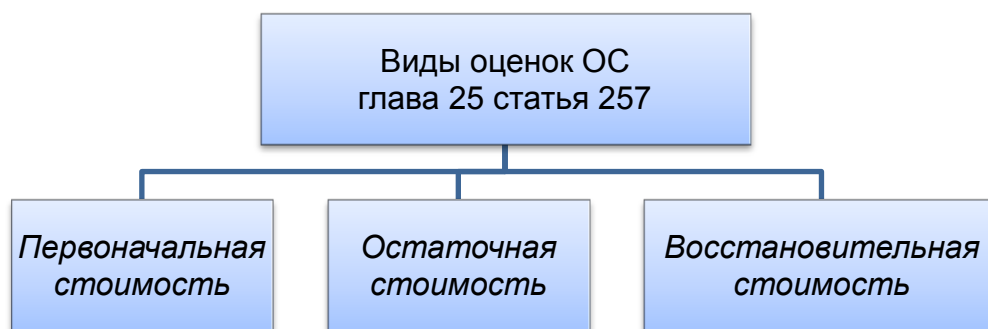


Рисунок 3. Виды оценок согласно главы 25 статьи 257

Первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение (а в случае, если основное средство получено налогоплательщиком безвозмездно, либо выявлено в результате инвентаризации, - как сумма, в которую оценено такое имущество в соответствии с пунктами 8 и 20 статьи 250 настоящего Кодекса), сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов. Первоначальная стоимость объекта ОС должна быть более 100 тысяч рублей.

Восстановительная стоимость основных средств, приобретенных (созданных), определяется в результате проведенных переоценок, при этом стоимость доводится до рыночной стоимости объекта.

Остаточная стоимость объектов основных средств определяется в результате корректировки первоначальной (восстановительной) стоимости на суммы начисленной амортизации.

В настоящее время сложилась ситуация, при которой у объектов основных средств в бухгалтерском и налоговом учете применяются различные виды оценок и установлены различные правила определения стоимости, а также применяется различная терминология (таблица 1).

Таблица 1

Различия бухгалтерского и налогового учёта в отношении основных средств

Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Первоначальная стоимость (ПС) разные подходы к определению стоимости	
ПС ≥ Лимит	ПС > 100 тысяч рублей
Балансовая стоимость (БС) БС = ПС - Амортизация - Обесценение	Остаточная стоимость (Ост С) Ост С = ПС - Амортизация
Переоцененная стоимость Переоцененная = Справедливая стоимость стоимость	Восстановительная стоимость Восстановительная = Рыночная стоимость стоимость
Ликвидационная стоимость	XXX

В налоговом учете, согласно главы 25 статьи 257, НМА имеют следующие оценки стоимости (рисунок 4).

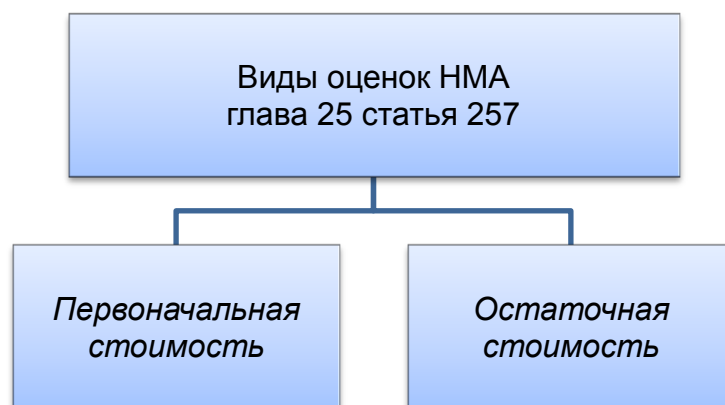


Рисунок 4. Виды оценок НМА согласно главы 25 статьи 257

Первоначальная стоимость амортизируемых НМА определяется как сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение их до состояния, в котором они пригодны для использования (например, патентные и иные аналогичные пошлины, оплата услуг патентного поверенного и т. д.). В стоимости НМА не учитываются НДС и акцизы (кроме случаев, предусмотренных НК РФ).

Остаточная стоимость нематериальных активов определяется как разница между их первоначальной стоимостью и суммой, начисленной за период эксплуатации амортизации.

Глава 25 НК РФ не предусматривает переоценку стоимости НМА до рыночной стоимости.

В настоящее время сложилась ситуация, при которой у нематериальных активов в бухгалтерском и налоговом учете применяются различные виды оценок стоимости, а так же применяется различная терминология (таблица 2).

Таблица 2

Различия бухгалтерского и налогового учёта в отношении НМА

Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Первоначальная стоимость (ПС) разные подходы к определению стоимости $ПС \geq \text{Лимит}$	
Балансовая стоимость (БС) $БС = ПС - \text{Амортизация} - \text{Обесценение}$	Остаточная стоимость (Ост С) $Ост С = ПС - \text{Амортизация}$
Переоцененная стоимость Переоцененная = Справедливая стоимость стоимость	XXX
Ликвидационная стоимость	XXX

По нашему мнению, следует в ближайшее время устранить различия в терминологии и видах оценок объектов основных средств и нематериальных активов.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 01.05.2022) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 "Оценка справедливой стоимости (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 11.07.2016) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193740/
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 "Обесценение активов" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 14.12.2020) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193674/
4. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/71350ef35fca8434a702b24b27e57b60e1162f1e/
5. Приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н "Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 "Основные средства" и ФСБУ 26/2020 "Капитальные вложения" // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/4202162b3f1be45ec732fa00352d93a28db03f6a/
6. Приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н "Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 "Основные средства" и ФСБУ 26/2020 "Капитальные вложения" // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/76123180f1200d66eb1102dd61173d0f8d64d569/

УДК 657.2

СОВРЕМЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ

Е.В.Дирша

MODERN ORGANIZATION OF SETTLEMENTS WITH COUNTERPARTIES

E. V. Dirsha

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education Polzunov Altai State Technical University*

Аннотация: В настоящее время в расчетах между организациями наибольшую актуальность приобретают электронные документы, в том числе электронные счета-фактуры. Применение

электронных счетов-фактур позволяет экономить средства предприятия и время, что является в настоящее время положительной тенденцией в расчетах с контрагентами.

Ключевые слова: продавец, покупатель, электронный счет-фактура, реквизиты счета-фактуры, оператор электронного документооборота.

Abstract: Currently, electronic documents, including electronic invoices, are becoming the most relevant in settlements between organizations. The use of electronic invoices allows you to save the company's funds and time, which is currently a positive trend in settlements with counterparties.

Keywords: seller, buyer, electronic invoice, invoice details, electronic document management operator.

Современная организация расчетов с контрагентами характеризуется большим количеством сопутствующей информации.

Не запутаться в настоящее время в огромном количестве информации помогает технический прогресс, в том числе современные виды документов (электронные).

Для субъектов предпринимательской деятельности актуальными в настоящее время являются электронные счета-фактуры.

Чтобы применение электронных счетов-фактур стало возможным, организации нужно:

- с контрагентами провести согласование возможности обмениваться электронными счетами-фактурами (проверка наличия технических возможностей контрагента);

- получение электронно – цифровой подписи (квалифицированной);

- заключение договора с оператором электронного документооборота.

Оправить (получить) электронные счета-фактуры можно лишь в том случае, если все три стороны (оператор электронного документооборота, покупатель, продавец) имеют возможность принимать участие в этом процессе одновременно (технические средства в исправности, присутствует доступ к сети Интернет). При этом продавец должен создать, подписать и отослать электронный счет-фактуру. После нужно от покупателя получить извещение о получении такого счета-фактуры. Покупателю необходимо после того как он получит электронный счет-фактуру оформить извещение о его получении, сделать подтверждение оператору электронного документооборота получение электронного счета-фактуры. Оператор электронного документооборота должен обеспечить доставку электронного счета-фактуры, организовать проверку соответствия такого документа обозначенным форматам и зафиксировать даты получения и отправки электронного счета-фактуры.

При работе с электронными счетами-фактурами необходимо помнить, что такой документ создается в одном экземпляре и подписывается одним лицом, имеющим для этого полномочия.

Вышеуказанная схема удобна тем, что электронные счета-фактуры не нужно распечатывать (они хранятся в электронном виде) [1].

Использование электронных счетов-фактур значительно сокращает время их проверки. Для проверки электронных счетов-фактур при запросе их

контролерами возможна их передача по ТКС (отпадает при этом необходимость процесса их копирования и заверения, как в случае с бумажными документами).

Но в работе с электронными счетами-фактурами присутствуют и отрицательные моменты:

- в случае отсутствия доступа к сети Интернет или сбоя работы автоматизированных систем предприятий-контрагентов и оператора электронного документооборота, не формируется извещение о получении электронного счета-фактуры, и счет-фактура не считается выставленным. При этом не получится выставить счет-фактуру задним числом, так как дату выставления и дату получения фиксирует оператор электронного документооборота (он представляет независимую третью сторону в обороте электронных счетов-фактур). Тогда продавец обязан будет выставить счет-фактуру на бумажном носителе [2]. Функции продавца, покупателя и оператора электронного документооборота в процессе расчетов с использованием электронных счетов-фактур представлены в таблице 1.

Таблица 1

Перечень функций продавца, покупателя и оператора электронного документооборота в процессе расчетов с использованием электронных счетов-фактур

Продавец	Оператор электронного документооборота	Покупатель
Принимает согласие от покупателя на использование электронных счетов-фактур	Осуществляет координирование и обеспечение доставки до нужного контрагента электронных счетов-фактур	Осуществляет формирование для покупателя извещения о получении электронных счетов-фактур
Получает надлежащим образом заверенную цифровую электронную подпись	Осуществляет проверку на соответствие электронных счетов-фактур требуемым формам	Осуществляет отправку извещения о получении электронных счетов-фактур подтверждение получения электронных счетов-фактур
Осуществляет процесс заключения договора на обслуживание с оператором электронного документооборота	Осуществляет регистрацию дат получения и отправки электронных счетов-фактур	Осуществляет отправку извещения о получении электронных счетов-фактур
Осуществляет отправку электронных счетов-фактур	Осуществляет пересылку извещения от покупателя о получении электронных счетов-фактур	-
-	Осуществляет доставку покупателю электронных счетов-фактур	-

Наверняка, у многих участников сегодняшних рыночных отношений возникнет вопрос: «Возможно ли составив счет-фактуру на бумажном

носителе покупателю, сформировать себе электронный экземпляр?» В сентябре 2017 года Федеральная налоговая служба Российской Федерации дала утвердительный положительный ответ. Необходимо заметить, что Министерство финансов Российской Федерации высказывалось отрицательно по данному вопросу.

Как же выглядит электронный счет-фактура? В реальности электронный счет-фактура представляет собой файл с определенным набором реквизитов. Перечень этого набора реквизитов такой же, как у счет-фактуры на бумажном носителе:

- дата и номер электронного счета-фактуры;
- реквизиты продавца (идентификационный номер налогоплательщика, название, юридический адрес);
- реквизиты покупателя (идентификационный номер налогоплательщика, название, юридический адрес);
- наименование и адрес грузоотправителя;
- наименование и адрес грузополучателя;
- номер платежного поручения (при условии получения аванса в счет предстоящих поставок);
- валюта, в которой составлен электронный счет-фактура;
- наименование товаров (работ, услуг), их количество, единица их измерения, стоимость одной единицы;
- стоимость общая товаров (без учета налогов), акцизные суммы, ставка налога, сумма налога на добавленную стоимость, стоимость товаров конечная с учетом налогов;
- страна происхождения, номер грузовой таможенной декларации (при условии ввоза товаров на территорию Российской Федерации);
- подписи (руководителя, главного бухгалтера или других лиц, имеющих на это право).

Физический носитель информации у электронного счета-фактуры отсутствует.

Если говорить об образце электронного счета-фактуры, то возможно иметь ввиду воспроизведение алгоритма (визуальное) его формирования в соответствующей программе (изображение с набором полей для заполнения). Это изображение будет зависеть от интерфейса, используемого организацией программного обеспечения. Универсальный образец электронного счета-фактуры на сегодняшний день отсутствует.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что применение электронных счетов-фактур позволяет экономить средства предприятия и время, что является в настоящее время положительной тенденцией в расчетах с контрагентами.

Список использованной литературы:

1. Письмо Федеральной налоговой службы от 19 июля 2017 г. № СД-4-3/14079 «О порядке хранения счетов-фактур» // Audit-it.ru: [официальный

сайт]. URL: <https://www.audit-it.ru/law/account/> (дата обращения: 13.05.2022). - Текст: электронный;

2. Приказ Минфина России от 10.11.2015 N 174н «Об утверждении Порядка выставления и получения счетов-фактур в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи с применением усиленной квалифицированной электронной подписи» // Консультант Плюс: [официальный сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_194368/ (дата обращения: 13.05.2022). - Текст: электронный.

УДК 336.2

**ЭТАПЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СИСТЕМНОГО НАЛОГОВОГО ЭФФЕКТА,
ПОЛУЧЕННОГО В РЕЗУЛЬТАТЕ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
УЧАСТНИКОВ ИНТЕГРИРОВАННОЙ БИЗНЕС-СТРУКТУРЫ**

Е.Б. Кожевников

Д.В. Ремизов

**STAGES OF DISTRIBUTION OF THE SYSTEMIC TAX EFFECT
RECEIVED AS A RESULT OF JOINT ACTIVITIES OF PARTICIPANTS OF
THE INTEGRATED BUSINESS- STRUCTURE.**

E.B. Kozhevnikov

D.V. Remizov

ПАО «Новосибирский завод конденсаторов»

«NOVOSIBIRSK'S CAPACITORS PLANT» PJSC, Russia, Novosibirsk.

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

*Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education Polzunov Altai State Technical University*

Аннотация: В работе представлено поэтапное распределение системного налогового эффекта, полученного в результате совместной деятельности участников интегрированной бизнес-структуры. Распределение системного налогового эффекта происходит с учетом критериев оценки рисков выездной налоговой проверки.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, системный налоговый эффект, интегрированная бизнес-структура, критерии оценки рисков выездной налоговой проверки.

Abstract. The paper presents a phased distribution of the systemic tax effect obtained as a result of joint activities of participants in an integrated business structure. The distribution of the systemic tax effect takes place taking into account the criteria for assessing the risks of an on-site tax audit.

Keywords: tax load, systemic tax effect, integrated business- structure, criteria for assessing the risks of field tax control.

Условия интеграционного взаимодействия предприятий требуют учета интересов каждого участника интегрированной структуры. Система взаимовыгодных экономических отношений между ними должна

предусматривать возможность определения и распределения системного (синергетического) налогового эффекта, получаемого в результате совместной деятельности участников интеграции.

Предлагается рассмотреть поэтапное распределение системного налогового эффекта, с учетом критериев оценки рисков выездной налоговой проверки (рисунок 1).

Обозначим через S_f значение общей цели налоговой деятельности интегрированной бизнес-структуры. Цель участника обозначим через S^* . Через ΔS обозначим системный налоговый эффект.

На первом этапе определим вклад каждого участника (d_f), воспользовавшись пропорциональным распределением S^* к S_f . В результате получим оценку системного налогового эффекта в значении ΔS^* .

Распределяемое между участниками значение ΔS должно учитывать величину налоговой нагрузки. Для этого на втором этапе определим $НН_{БЕ}^{ОСНО}$, $НН_{БЕ}^{СНР}$, $НН_{ИБС}$ [1]. Сравним величину налоговой нагрузки каждого участника с общегрупповой величиной. Для бизнес-единиц, у которых $НН_{БЕ} > НН_{ИБС}$, компенсируется частью системного налогового эффекта в соответствующем размере ($Z_1 = \Delta S \times (НН_{БЕ} - НН_{ИБС})$). Затем оставшаяся часть системного налогового эффекта (ΔS^*) перераспределяется между всеми участниками пропорционально значению S_f .

Второй этап не учитывает риски включения бизнес-единицы в план выездных налоговых проверок и доначисления налогов, сборов пеней и штрафов по их результатам. В связи с чем возникает необходимость оценки этих рисков и перераспределения системного налогового эффекта между участниками бизнес-группы уже с их учетом. Одним из ключевых показателей при планировании выездных налоговых проверок является налоговая нагрузка хозяйствующего субъекта. В качестве нормативного показателя ФНС использует средний уровень налоговой нагрузки, сложившийся в конкретной отрасли. Сравним фактический показатель налоговой нагрузки бизнес-единицы ($НН_{БЕ\phi}^{ФНС}$) с нормативным показателем ($НН_{Н}^{ФНС}$) [2] и оценим вероятность проведения в отношении нее выездной налоговой проверки.

Если налоговая нагрузка бизнес-единицы, рассчитанная по методике Минфина, ниже нормативного (среднеотраслевого) показателя ($НН_{БЕ\phi}^{ФНС} < НН_{Н}^{ФНС}$), то участник бизнес-структуры попадает в зону риска выездной налоговой проверки.

Для справедливого распределения системного налогового эффекта необходимо определить влияние внутригрупповых операций (внутреннего оборота) на размер налоговой нагрузки бизнес-единицы. Поэтому рассчитаем налоговую нагрузку каждой бизнес-единицы, исключив из показателей, операции по внутреннему обороту ($НН_{БЕ\text{ВГО}}^{ФНС}$).

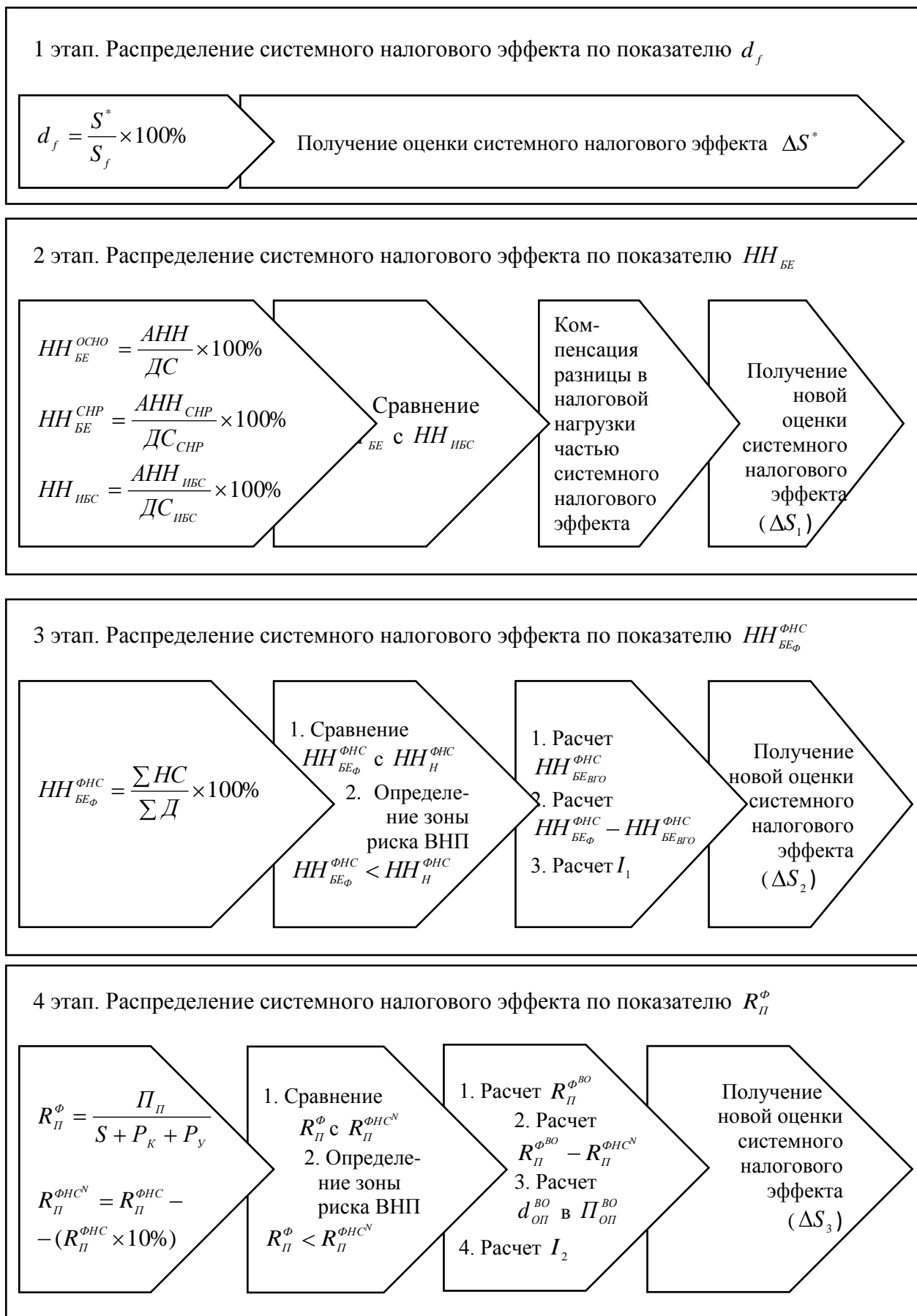
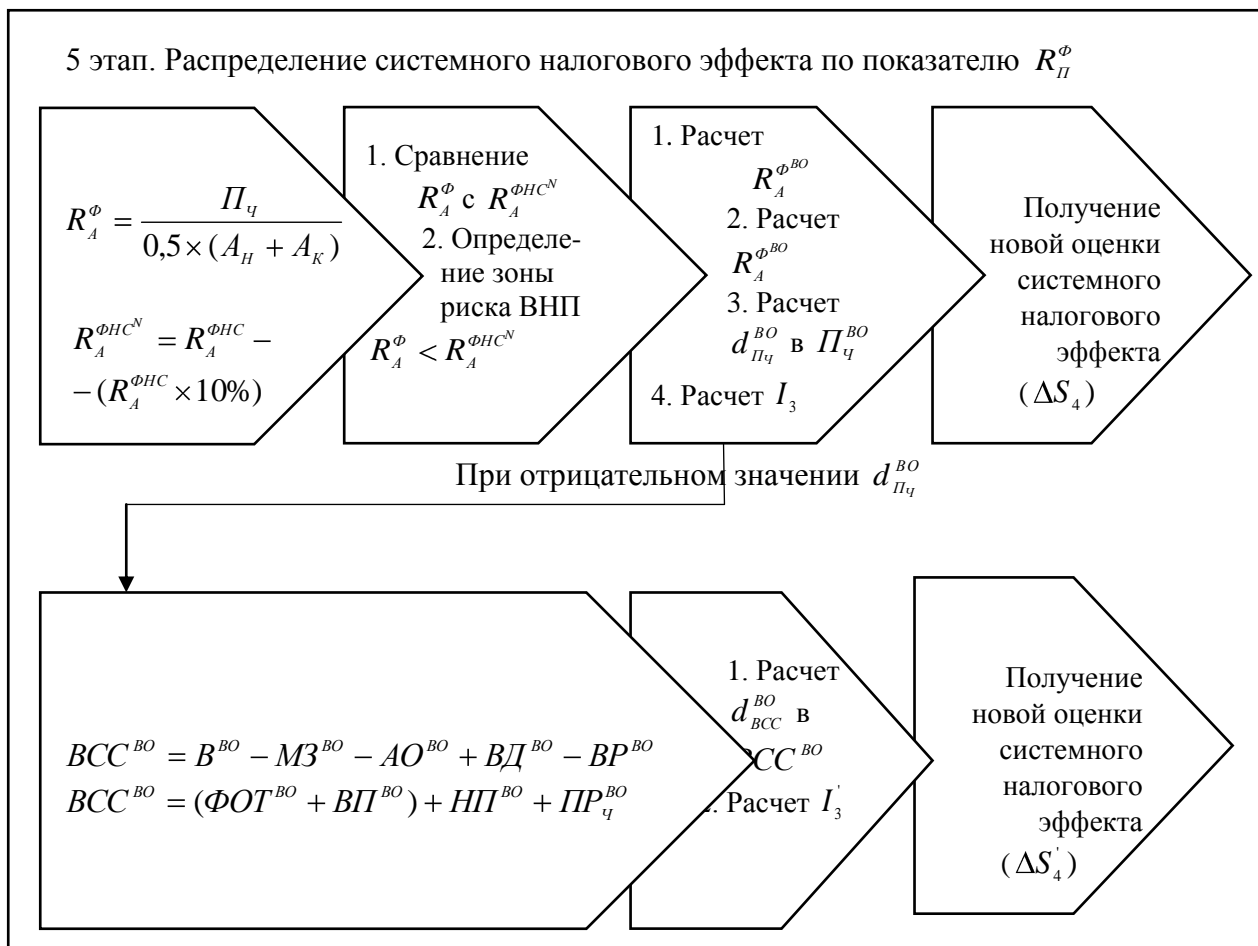


Рисунок 1- Этапы распределения системного налогового эффекта



Продолжение рисунка 1- Этапы распределения системного налогового эффекта

Сравнение $НН_{БЕ_{ВГО}}^{\Phi_{НС}}$ с $НН_{БЕ_{\Phi}}^{\Phi_{НС}}$ позволит не только определить влияние внутригрупповых операций на размер налоговой нагрузки, но и установить привели ли внутригрупповые операции к тому, что бизнес-единица попала в зону риска выездной налоговой проверки по данному показателю.

Часть системного налогового эффекта снимается с бизнес-единиц налоговая нагрузка которых выросла за счет внутригрупповых операций ($НН_{БЕ_{ВГО}}^{\Phi_{НС}} > НН_{\Phi_{НС}}^H$) и компенсируется тем бизнес-единицам, налоговая нагрузка которых снизилась за счет внутригруппового оборота ($НН_{БЕ_{ВГО}}^{\Phi_{НС}} < НН_{\Phi_{НС}}^H$), при условии их попадания в зону риска выездной налоговой проверки.

Для бизнес-единиц со значением $НН_{БЕ_{ВГО}}^{\Phi_{НС}} > НН_{\Phi_{НС}}^H$ определим разницу между налоговой нагрузкой, рассчитанной по методике ФНС, исходя из фактических данных и налоговой нагрузки, рассчитанной по той же методике, но исключаящей внутренний товароборот ($НН_{БЕ_{\Phi}}^{\Phi_{НС}} - НН_{БЕ_{ВГО}}^{\Phi_{НС}}$). Далее определим часть системного эффекта (z_2), подлежащую снятию с бизнес-единиц, у которых фактическое значение налоговой нагрузки выше нормативного ($НН_{БЕ_{ВГО}}^{\Phi_{НС}} > НН_{\Phi_{НС}}^H$). Для этого системный налоговый эффект (ΔS_1) умножим на разницу, полученную при сравнении $НН_{БЕ_{\Phi}}^{\Phi_{НС}}$ с $НН_{БЕ_{ВГО}}^{\Phi_{НС}}$.

Полученную в результате снятия сумму (z_2) перераспределим между бизнес-единицами, имеющими значения $HH_{BE_{BFO}}^{\Phi HC} < HH_{\Phi HC}^H$. При распределении учтем вклад необходимого участника (d_f), тогда часть системного эффекта, подлежащая распределению составит значение $Z_2 \times d_f$. Таким образом I_1 показывает сумму системного налогового эффекта, подлежащую снятию с одних и распределению другим участникам бизнес-структуры. Новая оценка системного налогового эффекта будет определяться выражением (1):

$$\Delta S_2 = \Delta S_1 + I_1 \quad (1)$$

Для оценки рисков выездной налоговой проверки помимо показателя налоговой нагрузки используются показатели рентабельности продаж (R_{II}^{Φ}) и рентабельности активов (R_A^{Φ}) [2].

Риск включения бизнес-единиц в план выездных налоговых проверок возникает в случае если R_{II}^{Φ} ниже среднеотраслевого показателя ($R_{II}^{\Phi HC}$) более чем на 10% ($R_{II}^{\Phi} < R_{II}^{\Phi HC} - (R_{II}^{\Phi HC} \times 10\%)$). Для дальнейших расчетов выражение $R_{II}^{\Phi HC} - (R_{II}^{\Phi HC} \times 10\%)$ обозначим через $R_{II}^{\Phi HC^N}$.

Часть синергетического налогового эффекта снимаем с той бизнес-единицы, у которой фактическое значение рентабельности продаж выше среднеотраслевого значения ($R_{II}^{\Phi} > R_{II}^{\Phi HC^N}$) и компенсируется бизнес-единице с рентабельностью продаж ниже среднеотраслевого показателя ($R_{II}^{\Phi} < R_{II}^{\Phi HC^N}$). Чтобы провести дальнейшее справедливое распределение системного налогового эффекта между участниками интегрированной бизнес-структуры, учитывая рентабельности продаж каждого из них, необходимо выбрать основу распределения системного эффекта.

Рентабельность продаж – это один из показателей, который характеризует эффективность финансовой деятельности предприятия. При его расчёте используется прибыль от продажи продукции (товаров, работ, услуг). Для предприятий-участников интегрированной бизнес-структуры прибыль от продаж включает в себя прибыль от продаж от внутригрупповых операций ($\Pi_{оп}^{BFO}$) и прибыль от продаж от операций с внешними контрагентами ($\Pi_{оп}^{BO}$).

На результаты налоговой деятельности бизнес-единицы значительное влияние могут оказать внутригрупповые операции.

Поэтому представляется целесообразным при распределении системного налогового эффекта использовать прибыль от продаж, исключив из нее внутригрупповые операции.

Рассчитаем рентабельность продаж каждого участника, исключив внутренний оборот ($R_{II}^{\Phi BO}$). Определим влияние внутригрупповых операций на изменение рентабельности продаж бизнес-единицы. Снятие системного налогового эффекта произведем с бизнес-единиц, внутригрупповые операции которых увеличили рентабельность продаж, и компенсируем его бизнес-единицам, рентабельность продаж которых снизилась за счет внутригрупповых

операций. Выражением $R_{\Pi}^{\Phi^{BO}} - R_{\Pi}^{\Phi^{HC^N}}$ определим на сколько процентных пунктов рентабельность продаж, без учета внутреннего товарооборота, выше или ниже нормативного значения. Сумму частичной компенсации системного налогового эффекта бизнес-единицам рассчитаем с помощью формулы:

$$Z_3 = \Delta S \times (R_{\Pi}^{\Phi^{BO}} - R_{\Pi}^{\Phi^{HC^N}}) \quad (2)$$

Как отмечалось ранее базой распределения системного эффекта выступает $\Pi_{оп}^{BO}$. Рассчитаем вклад каждого участника ($d_{оп}^{BO}$) в $\Pi_{оп}^{BO}$. Системный налоговый эффект ΔS распределим соответствующему значению $d_{оп}^{BO}$. Выражением $Z_3 \times d_{оп}^{BO}$ с каждой бизнес-единицы снимем часть системного налогового эффекта. Сумма корректировки системного налогового эффекта по каждой бизнес-единицы составит I_2 . Сложив ΔS_2 и I_2 получим новую оценку системного налогового эффекта (ΔS_3).

Другим показателем, выступающим в качестве оценки риска включения бизнес-единицы в план выездной налоговой проверки, является рентабельность активов (R_A). Также как рентабельность продаж, рентабельность активов предприятия не должна отличаться от среднеотраслевого показателя более чем на 10% ($R_A^{\Phi^{HC^N}}$). Т.е. бизнес – единица оказывается в зоне риска при наличии неравенства $R_A^{\Phi} < R_A^{\Phi^{HC}} - (R_A^{\Phi^{HC}} \times 10\%)$ или $R_A^{\Phi} < R_A^{\Phi^{HC^N}}$. В этом случае ей необходимо компенсировать часть системного налогового эффекта, сняв его с бизнес – единиц с рентабельностью активов выше нормативного значения.

Рассчитаем рентабельность активов каждой бизнес-единицы, исключив внутригрупповые операции ($R_A^{\Phi^{BO}}$) и определим влияние внутригрупповых операций на показатель рентабельности активов. Снятие системного эффекта происходит с тех бизнес-единиц, рентабельность активов которых выросла за счет влияния внутригрупповых операций и компенсируется соответственно тем, рентабельность которых снизилась за счет их влияния ($R_A^{\Phi^{BO}} - R_A^{\Phi^{HC^N}}$). Сумма компенсации части системного эффекта составит значение Z_3 , рассчитанное выражением $Z_3 = \Delta S \times (R_A^{\Phi^{BO}} - R_A^{\Phi^{HC^N}})$.

Поскольку при расчете рентабельности активов используется чистая прибыль, то логичнее в качестве базы распределения использовать чистую прибыль участников, исключаящую внутригрупповые операций (Π_q^{BO}).

Через $d_{Пq}^{BO}$ обозначим вклад каждого участника в Π_q^{BO} и системный налоговый эффект ΔS распределим соответствующему значению $d_{Пq}^{BO}$, т.е. $\Delta F \times d_{Пq}^{BO}$. Учитывая $d_{Пq}^{BO}$ необходимых участников, снимем часть системного налогового эффекта, используя выражение $Z_3 \times d_{Пq}^{BO}$. Результат перераспределения системного налогового эффекта между бизнес-единицами составит I_3 . Новую оценку системного налогового эффекта рассчитаем выражением:

$$\Delta S_4 = \Delta S_3 + I_3 \quad (3)$$

Однако результатом деятельности бизнес-единицы может стать убыток, тогда доля чистой прибыли от операций сторонним контрагентам ($d_{Пч}^{BO}$) по убыточным предприятиям будет иметь отрицательное значение. Использование показателя чистой прибыли в этом случае нарушает баланс интересов участников группы и дальнейшее решение задачи теряет смысл.

Для дальнейшего решения данной задачи можно использовать показатель чистой продукции (вновь созданной стоимости). Чистая продукция является конечным результатом деятельности предприятий и их объединения в целом. Поэтому распределение системного налогового эффекта пропорционально вновь созданной стоимости является наиболее правильным. Для обоснованного распределения системного эффекта между участниками необходимо рассчитать вновь созданную стоимость, полученную в результате внутригрупповых операций (BCC^{BO}).

Перераспределение системного эффекта с использованием BCC происходит аналогично варианту с использованием $Пч^{BO}$ и $П_{оп}^{BO}$.

Определим вклад каждого участника d_{BCC}^{BO} в показателе BCC^{BO} . Выражением $\Delta S \times d_{BCC}^{BO}$ распределим системный налоговый эффект между участниками. Снятие части системного налогового эффекта осуществим с помощью выражения $Z_3 \times d_{BCC}^{BO}$. Значение I_3' покажет результат перераспределения системного налогового эффекта между бизнес-единицами. Новая оценка системного налогового эффекта будет определяться выражением:

$$\Delta S_4' = \Delta S_3 + I_3' \quad (4)$$

Практическая апробация рассмотренного подхода была проведена на примере одной из агропромышленных интегрированных бизнес-структур Алтайского края. Исследуемое агроформирование представляет собой объединение предприятий всей технологической цепочки производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции. Налоговый портфель объекта исследования представлен тремя режимами налогообложения: ОСНО, УСН и ЕСХН и включает в себя также налоговые льготы, предусмотренные рамками применяемых налоговых режимов и направлением деятельности.

Системный налоговый эффект в разных оценках представлен в таблице 1.

Таблица 1

Системный налоговый эффект в разных оценках

Бизнес-единица	ΔS^*	ΔS_1	ΔS_2	ΔS_3	$\Delta S_4'$
Бизнес-единица 1	259,40	164,59	164,59	164,59	187,43
Бизнес-единица 2	49,69	154,95	111,39	111,39	108,42
Бизнес-единица 3	1,26	43,73	37,58	37,58	33,02
Бизнес-единица 4	108,65	56,73	105,44	105,44	90,13
Σ	419,00	419,00	419,00	419,00	419,00

Поэтапное распределение системного налогового эффекта между участниками интегрированной бизнес-структуры, с учетом критериев оценки рисков выездной налоговой проверки, позволило получить различные варианты его оценки для каждой бизнес-единицы. Системный налоговый эффект в любой из оценок может быть использован для решения экономических задач.

Использование данного подхода уменьшает дисбаланс экономических отношений внутри корпорации, положительно сказываясь на эффективности ее функционирования в целом.

Список использованной литературы:

1. Кожевников, Е.Б. Распределение системного налогового эффекта между участниками интегрированной бизнес-структуры / Е.Б. Кожевников // Петербургский экономический журнал. - 2016. - №3. - С. 171-177.

2. Prediction of return on sales and return on assets as a method of reducing the risk of tax audit / Vorozhbit, E.G., Vyskrebentseva, A.S., Kozhevnikov, E.B. // Revista ESPACIOS. - 2020- Vol. 41 (№ 07). – P. 28.

УДК 334.01

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Л.В. Куделя

ECONOMIC NATURE OF CHANGE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

L.V. Kudelya

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный педагогический университет»,

г. Луганск

GOU VO LNR «Lugansk State Pedagogical University», Lugansk

Аннотация. В данной статье уточнена сущность понятия «управление изменениями на предприятии» и обоснован и детализирован процесс управления изменениями на основе анализа имеющихся механизмов управления изменениями на предприятиях. Предлагается определять понятие «управление изменениями» с позиций таких подходов: ситуационного, процессного и системного подходов. В научной публикации проанализированы различные точки зрения определения данного понятия, а также рассматривается воздействие организационных процессов на механизм управления изменениями на предприятии, которые включают в себя: решение проблемы, лидерство, инновационное развитие, достижение прогресса и реализацию механизма управления изменениями на предприятии. Автором в статье выделяются следующие этапы процесса управления изменениями: побуждение к переменам, признание того, что изменения необходимы, пережитые события изменений, переходный период и достижение нового статуса.

Ключевые слова: управление предприятием, изменения, конфигурация, экономическая сущность, лидерство, инновационное развитие, достижение инновационного прогресса.

Annotation. This article clarifies the essence of the concept of «change management in enterprise» and substantiates and details the change management process based on an analysis of the existing change management mechanisms in enterprises. It is proposed to define the concept of «change management» from the standpoint of such approaches: situational, process and system approaches. The scientific publication analyzes different points of view on the definition of this concept, as well as the impact of organizational processes on the change management mechanism in

the enterprise, which include: problem solving, leadership, innovative development, progress and implementation of the change management mechanism in the enterprise. The author in the article highlights the following stages of the change management process: motivation for change, recognition that changes are necessary, experiencing the event of change, the transition period and achieving a new status.

Key words: enterprise management, changes, configuration, economic essence, leadership, innovative development, achievement of innovative progress.

Актуальность проблемы. Учитывая современные условия функционирования хозяйствующих субъектов, для поддержания устойчивых позиций на рынке и сохранения своей конкурентоспособности предприятиям необходимо постоянно развиваться. Это возможно только на условиях проведения изменений различного характера. Изменения должны адаптироваться к условиям внешней среды. При быстром развитии рыночных отношений, прежде всего, возникает необходимость в создании новых механизмов и методов управления изменениями. Большое количество отечественных предприятий, имеющих согласованную систему производственно-хозяйственной деятельности, планирования и учета, со временем оказываются не в состоянии реагировать на изменяющиеся условия внешней среды из-за неразвитости и несовершенства механизмов управления. Поэтому в последнее время все больше внимания, как на практике, так и в научных исследованиях уделяется разработке и анализу возможностей применения различных методов управления изменениями. В современных условиях большое количество промышленных предприятий проводит преобразование форм и методов управления. Последние ориентированы на стимулирование и развитие новейших экономических отношений. Механизмы управления изменениями большинства отечественных предприятий не отвечают потребностям рынка. Это приводит к неэффективности управления, в результате чего предприятия оказываются в кризисном состоянии, следствием чего становится замедление экономического развития страны в целом и усложнение борьбы отечественных предприятий с зарубежными конкурентами.

Необходимо отметить весомый вклад в решение проблемы управления изменениями на предприятии таких российских и зарубежных ученых, таких как: Е.Ю. Алексеева [1], А.В. Борцова [2], О.И. Волков [3], И.П. Воробьева [4], Т.Г. Зуб [5], Э.М. Коротков [6], О.И. Милкова [7], В.М. Распопов [8], С.Д. Резник [9], В.А. Спивак [10], М.И. Тертышник [11], Э. Флагмолец [12], М.А. Шермет [13] и других. Следует отметить, что достаточно подробные исследования проблематики управления изменениями на предприятии сегодня проводят и другие российские ученые, выводы, которых соответственно касаются функционирования российских предприятий. Однако достижения зарубежных ученых и практиков в сфере аспектов управления изменениями на предприятиях недостаточны. Следовательно, изучение и структуризация главных проблем управления изменениями на предприятиях и формирование на этой основе механизма управления изменениями очень актуальны при современных рыночных условиях.

Изложение материалов исследования. Условия функционирования современных предприятий любой формы и отраслевой направленности характеризуются неопределенностью и динамичностью социально-экономической среды. Эффективное противостояние предприятия изменениям внешней среды возможно исключительно при проведении опережающих мер, направленных на сохранение его жизнеспособности и обеспечения конкурентоспособности, т.е. при постоянном развитии предприятия. Современное состояние развития предприятий промышленного сектора экономики характеризуется низким уровнем загрузки производственных мощностей, высоким уровнем физического и морального износа, низкой конкурентоспособностью отечественной промышленной продукции. Подобные явления свидетельствуют о том, что существует острая необходимость поиска эффективных методов адаптации отечественных предприятий к условиям рынка и достижению экономической стабильности. Изменяющиеся экономические условия нуждаются в оперативном реагировании субъектов хозяйствования. Именно непредсказуемые явления вызывают необходимость быстро изменять деятельность предприятия, что в свою очередь развивает его. Развитие предприятия означает качественные изменения и обновление его хозяйственной системы и организационной структуры, повышение эффективности функционирования на основе совершенствования техники, технологии и организации труда во всех структурных подразделениях, повышение качества продукции и предоставляемых им услуг. В экономической литературе существует много определений понятия «изменения на предприятии». Следует отметить, что в общем виде «изменения» – это освоение предприятием новых идей или моделей поведения [1, с. 247]. Изменения – действия, влияющее на значение или направление самого процесса. По мнению Э.М. Короткова [6, с.170], термин «изменения» рассматривают, как преобразования, вызванные нестабильностью общих характеристик исторической эволюции условий деятельности организации, в частности, факторов производственных и товарных рынков, географических факторов, внутрифирменных условий, внешних общественно-политических условий и т.д. Степень перемен характеризуется традиционностью событий, темпами перемен и предсказуемостью будущего. Другое мнение имеет Т.Г Зуб [5, с. 127], О.И. Милкова [7, с. 270], В.А. Спивак [10, с. 159] изменения в организации обусловлены осуществлением нововведений, которые могут происходить в направлениях: оценки и изменения целей организации; изменения структуры, то есть распределения полномочий, ответственности, разделения на отделы, службы, подразделения, комитеты и т.п.; конфигурации техники, технологических действий, конструкций изделий; модификации возможностей или поведения работников. В свою очередь А.В. Борцова, Д.А. Ермилина, М.С. Санталова [2, с. 112] трактуют изменения как процесс движения от нынешнего состояния через переходный период к желаемому состоянию.

В теории современного менеджмента понятие «изменения» используют достаточно широко, поскольку именно с изменениями связаны основные

возможности развития предприятия. В оценке управления изменения рассматривают как конфигурацию состояния изменений на предприятии. При этом с каждым годом значимость конфигураций возрастает, последовательно выделяясь в самостоятельный объект управления. Этот процесс вполне закономерен и связан со стремлением хозяйствующих субъектов максимально адаптироваться к изменениям, происходящим во внешней среде организации. Таким образом, можно утверждать, что изменения на предприятии – средство приспособления к новым условиям, сохранения конкурентоспособности, эффективности работы и производительности на предприятии.

В этих условиях основной целью является найти равновесие между изменениями и стабильностью, обеспечив преемственность технологических, социальных и других изменений. В общем виде процесс управления организационными изменениями – это управление переходом организации как системы из одного состояния в другое, то есть процесс постоянной корректировки направлений деятельности предприятия, обновление его структуры и поиска новых возможностей. Все эти изменения, как правило, возникают из-за постоянной изменчивости рыночных условий, вследствие чего огромное значение приобретает необходимость освоения новых усовершенствованных механизмов управления изменениями. Как интегрированный процесс контроля и отслеживания изменений в проектах и оценке изменения конфигураций в течение их жизненного цикла трактует понятие управления изменениями В.М. Распопов [8, с. 105], С.Д. Резник [9, с.89]. Э. Флагмольц [12, с. 120], М.А. Шеремет [13, с. 75] определяют управление изменениями процессом, содержащим последовательные функции планирования, организации, мотивации и контроля изменений, М.И. Тертышник [11, с. 321] рассматривает «управление изменениями» как процесс, состоящий из этапов планирования, реализации, контроля, регулирования и координирования. Планирование предполагает определение объекта изменений, постановку мероприятий необходимых изменений, обеспечение поддержки изменений; реализацию изменений, основанную на экспериментальном внедрении; контроль как проверку результатов реализации изменений, координацию во внедрении проверенных изменений.

И.П. Воробьева [4, с. 65] свои научные труды посвятила теории лидерства и усовершенствования механизмов управления изменениями, утверждает, что управление изменениями – метод управления, который имеет целью стимулирование организаций и частных лиц к эффективному противостоянию изменениям, происходящим в их деятельности.

Понятие «управление изменениями» на предприятии целесообразно определять с позиций известных подходов в управлении, а именно:

1. Процессный подход. Управление изменениями рассматривается как процесс, составляющими которого являются последовательные взаимосвязанные действия. Другими словами, управление изменениями – это реализация известных управленческих функций, каждая из которых сама является процессом.

2. Системный подход. Управление изменениями определяется как механизм построения совокупности элементов (внутрикорпоративных и внешних), каждый из которых влияет на предприятие и непосредственное управление. Применение этого подхода требует видения перспектив на предприятии в целом и связей его с окружающей средой (воздействие среды на предприятие и наоборот).

3. Ситуационный подход подчеркивает значение «ситуационного мышления». Управление изменениями рассматривается с точки зрения выбора приоритетных элементов – составляющих проекта на определенном этапе изменений – и осуществления первоочередного воздействия на них.

Большинство ученых, специализирующихся в сфере управления изменениями, исследует это понятие с позиции процессного подхода. Учитывая сказанное, можно заключить, что управление изменениями – процесс, который позволяет для субъекта хозяйствования модификацию любой части его структуры с целью эффективного функционирования в изменяющейся среде. В итоге управление изменениями на предприятии должно носить адаптивный характер. Детально проанализировав разные точки зрения на определение понятия, можно добавить, что процесс управления изменениями должен включать в себя следующие составляющие: решение проблем, лидерство, инновационное развитие, достижение прогресса, реализацию. Воздействие этих составляющих на механизм управления изменениями на предприятии показано на рисунке 1.



Рисунок 1. Воздействие организационных процессов на механизм управления изменениями на предприятии (разработано автором)

Решение проблемы. Управление изменениями – поиск, решение большого количества проблем, но и самоуправление изменениями выступает очень специфическим типом проблем. Управление изменениями представляет собой категорию проблем с уникальным набором шаблонов и решений. Подробно рассмотрим составляющие процесса управления изменениями.

Лидерство. Изменения должны происходить плавно с минимизацией потерь на предприятии. «Лидерство» предполагает, что руководитель имеет определенные способности, находящиеся вне зоны досягаемости большинства сотрудников.

Инновационное развитие. В контексте инновационного развития управление изменениями является более широким понятием, чем просто создание новой идеи. Это преимущественно подготовка сотрудников к изменениям, возникающим в случае реализации этой самой новой идеи. Инновационное развитие, опирающееся на непрерывный поиск и использование новых способов и сфер реализации потенциала предприятия в изменяющихся условиях внешней среды в пределах выбранной миссии и принятой мотивации деятельности.

Достижение прогресса. Не все изменения включают в себя «достижение прогресса» или его усовершенствование. Большое количество механизмов управления изменениями вызывают привыкание к тому, как было раньше, а это, разумеется, является шагом назад

Реализация – только часть процесса. Реализация без подготовки не приведет ни к какому результату. Как уже упоминалось, термин «управление изменениями на предприятии» определяют с системного, процессного и ситуационного подходов в организации.

Чтобы выяснить составляющие процесса управления изменениями, разделим его на шесть этапов, рисунок 2.

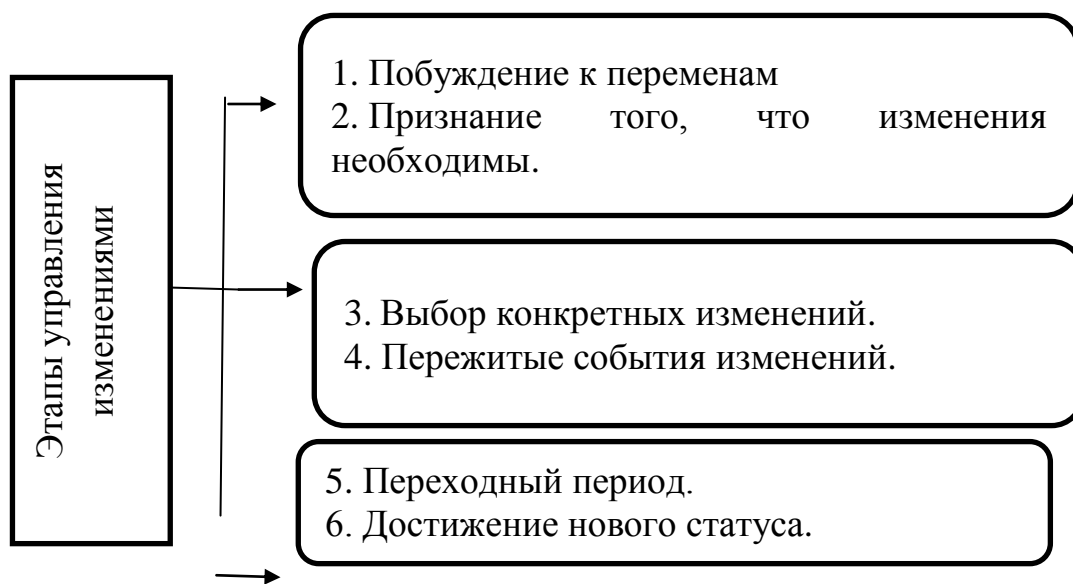


Рисунок. 2. Этапы процесса управления изменениями на предприятии (разработано автором)

Первый этап. Руководство должно заметить уже первые показатели и слабые сигналы, свидетельствующие о начале изменений, затем проинформировать об этом персонал.

Второй этап требует управленческих и лидерских способностей. Чем больше людей считает, что изменения необходимы, тем легче процесс управления изменениями. Чтобы создать основу для спроса, поддержки и приверженности изменениям, необходимо выдвинуть проблему, сделать прогноз и детализировать его.

На третьем этапе мы выбираем некоторые изменения среди возможных.

Четвертый этап – это событие во времени. На этом этапе произойдут организационные изменения, новая система будет воплощена в жизнь. Необходимо использовать рациональные методы управления, чтобы процесс прошел с максимальной выгодой на предприятии.

На пятом этапе производству оказывается поддержка с целью его приспособления к новой стратегии, возникшей в результате реализации организационных изменений. Без этой поддержки приспособление к изменениям будет сравнительно трудным.

Шестой этап. Достижение результата и обновление структуры компании в целом. Если эти шесть этапов игнорируют или неправильно определяют, то изменения происходят самопроизвольно, что приводит к нежелательным последствиям. Но, если каждому из приведенных этапов уделяют достаточно внимания, руководство организации компетентно в исполнении обязанностей, что накладывает на него каждый этап, изменения переносятся не столь болезненно и способствуют успешному развитию предприятия в целом.

Управление изменениями на предприятии включает такие элементы как: обновление бизнес-процессов, внедрение новых регламентов; создание новых должностей, которое приводит к пересмотру устоявшихся процессов; внедрение новых IT-продуктов для управления: CRM-систем, ERP-систем и тому подобное; создание новых подразделений; замена старого оборудования; обновление технологий производства и запуск системы обучения сотрудников.

Есть три основных типа изменений, относящихся к развитию предприятия:

1. Развивающие изменения – касаются времени. Участники производственного процесса признают ситуацию, которая не должна быть полностью уничтожена, но требует улучшения. К примеру, маркетинговая команда не завершила определенные задачи в установленные сроки или отдел кадров должен найти лучший способ контролировать часы работы сотрудников. Иногда можно найти ответы на эти вопросы, сделав простую модификацию, которая отображает изменения.

2. Переходные изменения – происходят, когда предприятие пытается ввести новую «фазу» организации. Участники производственного процесса могут добавить новый отдел или изменить процедуры, или можете делать что-то простое (или сложное), например, перемещение организации в новое здание. В процессе этих изменений важно сохранить жесткий контроль над сотрудниками на определенный и контролируемый период времени.

3. Трансформационные изменения – часто являются результатом переходных изменений. Иногда при переходе к новой фазе роста организации возникает потребность в новых политиках и процедурах. Часто эти потребности появляются очень неожиданно, так что участники производственного процесса должны быть на страже в переходный период, чтобы можно было быстро среагировать в случае необходимости.

Рассмотрим наиболее распространенные модели управления изменениями предприятия [6; 8; 9]:

1. Модель перемен Курта Левина. Многие современные модели изменений базируются на ней. Итак, рассмотрим поочередно все три стадии данной модели: разморозку, движение и заморозку. Он определил основные этапы процесса организационных изменений:

1. «Размораживание». На этой стадии члены организации получают информацию о реальном положении дел, чтобы «встряхнуть» их и побуждать к осознанию необходимости изменений. Здесь же должна быть представлена информация о методах реформ и их возможных последствиях.

2. Движение. На этой стадии выполняются запланированные мероприятия по изменению отношений работников и отделов.

3. «Замораживание». Здесь проводятся мероприятия, направленные на укрепление того, что изменили. Сотрудники должны убедиться в эффективности нового, принять новые методы, поддержать их использование.

2. Модель перемен «Силовое поле». В основе модели лежит анализ факторов (сил) могут способствовать изменениям или, наоборот, их тормозить. Предполагается, что при любых условиях действуют две группы сил: движущие и сдерживающие, причем эти силы возможны как внутри организации, например, в поведении людей, в ресурсах, так и вне ее – в происходящих в стране процессах.

Структура модели изменений «силовое поле» изображена на рисунке 3.

3. Модель ADKAR. Данная модель (Awareness Desire Knowledge Ability Reinforcement) – практически ориентированная модель изменений, состоящая из пяти последовательных шагов:

1. Осознание необходимости изменений и на данном этапе описываются основания для проведения изменений.

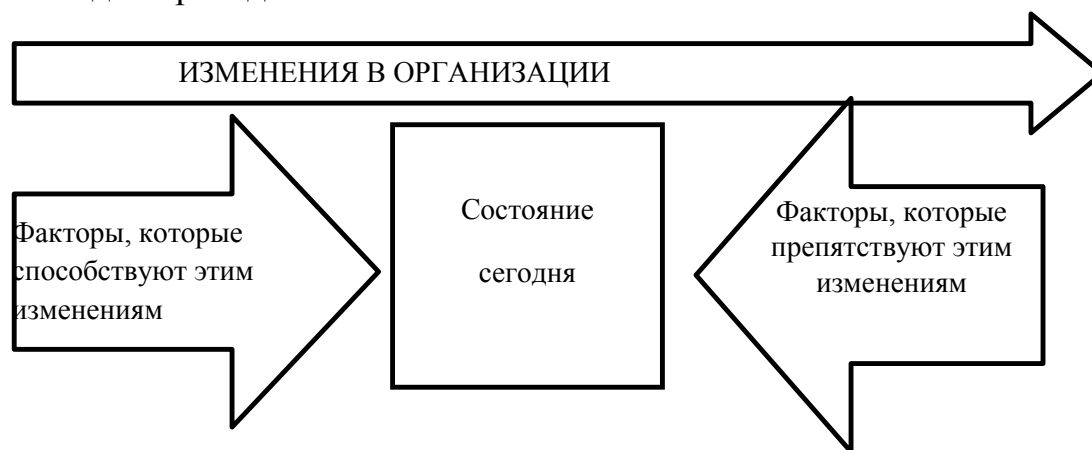


Рисунок 3. Модель изменений «силовое поле»

2. Желание и готовность к переменам. На втором этапе происходит принятие управленческого решения о поддержке тех или иных изменений, которые достигаются только при понимании их необходимости.

3. Знание, каким образом изменяться. На третьем этапе формируется знание о том, как именно необходимо изменяться, а также содержатся необходимые изменения знания, умения, навыки.

4. Способность внедрять конфигурации. Этап предполагает демонстрацию применимости и привлекательности изменений, а также определение барьеров, которые могут препятствовать изменениям.

5. Обеспечение поддержания изменений. Их стабилизация и принятие достигаются путем обратной связи, премированием, оценкой деятельности и принятием корректирующих мер.

4. Модель EASIER. Данная модель управления изменениями, используемая для анализа стратегии и применяемая в ситуации любой сложности, связанной с изменениями. Перечисленные концепции управления организационными изменениями наиболее распространены. Большинство концепций описывают последовательность и содержание этапов организационных изменений, но существенно ограничены в практическом применении. Часть из них направлена на выявление причин сопротивления изменениям и описывают готовность к ним.

Успешное управление изменениями – важный элемент хозяйственной деятельности любого предприятия, которое имеет стратегию эффективного функционирования и постоянного развития в современной конкурентной и меняющейся среде. Однако модели и подходы к управлению изменениями на сегодняшний день достаточно противоречивы. В теории change-management существует два подхода к управлению изменениями на предприятии: реинжиниринг (революционный подход) и организационное развитие (эволюционный подход). Реинжиниринг как концепцию бизнеса в 1993 году сформулировали американские специалисты М. Хаммер и Дж. Чампи. По их мнению, хозяйственный реинжиниринг – фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование предприятия и его важнейших процессов [10, с. 274]. Процессы управления инновационным и инвестиционным функционированием и развитием промышленного производства связаны, прежде всего, с предвидением, адаптацией и управляемостью изменений основных элементов производственных систем. Эти изменения должны учитывать любую особенность элементов системы, что позволит предвидеть и прогнозировать кризисные ситуации. Механизм управления изменениями должен основываться на организационно-экономических и организационно-структурных решениях субъектов разного уровня (государственного, регионального, предприятия).

Плановая форма механизма управления изменениями должна затрагивать все разделы планирования (оперативное, текущее, долгосрочное). Наряду с долгосрочным планированием необходимо совершенствовать стратегическое планирование, но обязательно внутри системы стратегического управления, то есть с учетом всех общих (системных) функций управления.

Предприятия изменяются, потому что выступают частью процесса развития и реагируют на новые связи, в результате чего возникают новые требования и возможности. В частности, это могут быть изменения в основной структуре, задачах и деятельности, в применяемой технологии, в

управленческих структурах и процессах, в организационной структуре, в людях, в эффективности работы предприятия в целом.

В этой связи можно предложить несколько методических подходов к оценке изменений на предприятиях. В первую очередь речь идет о незапланированных изменениях. К их числу относят так называемые эволюционные, естественные изменения. Их нельзя запланировать, но следует учитывать, определяя тем самым будущее состояние предприятия. Учитывая эти изменения, необходимо предусмотреть меры по предотвращению будущих негативных последствий.

Первым настоящим шагом в проведении преобразований на предприятии является определение принципиального подхода к управлению переменами. Такой подход демонстрирует целостность предприятия и обеспечивает открытость и доверие при реализации программы преобразований, что особенно важно в сложные времена.

В основе развития компании лежат конфигурации, другими словами то, что позволяет ощутить их движение. Любое изменение происходит тогда, когда событие носит проблемный, переломный или кризисный характер. Осознание необходимости изменений на предприятии – только первый шаг на пути понимания меняющейся экономической ситуации на рынке и адаптации к ней.

Принципиальная разница между самим развитием и тем, что вызывает необходимость управления изменениями, заключается в том, что первое – это процесс организованных событий в соответствии с желаниями работников предприятия. Данное изменение обусловлено, прежде всего, внешними факторами, когда случайность событий играет основную роль.

Следовательно, чтобы стабилизировать процесс развития (сделать его управляемым), необходимо определенным (желательным) образом устремить поток событий, вызывающих изменения на предприятии. Для этого следует сравнить существующую терминологию с такими явлениями, как нормальное развитие предприятия, отставание в развитии, сущность изменений и т.д. Предприятие как социально-экономическая система определяется единством ее элементов и одновременно их относительной самостоятельностью, и способностью к саморазвитию. Системный подход в рамках концепции управляемого развития предполагает анализ влияния изменений отдельных подсистем на будущее предприятия в целом. Это означает, что каждый работник влияет на других, оборудование – на работников, предприятие – на покупателей, поставщики сырья – на предприятие, органы государственного надзора – на процессы внутри предприятия. Тогда реальную траекторию изменений нельзя четко планировать. Ее можно только прогнозировать с определенной вероятностью. Если результаты финансово-хозяйственной деятельности не соответствуют предполагаемым, необходимо более тщательно собирать информацию о намерениях контрагентов, поставщиков и покупателей, анализировать статистические данные и учитывать тенденции в государственной политике.

Таким образом, изменения можно определить, как переход на качественно новый уровень развития организации, что позволяет расширить представление о конкурентных преимуществах и переосмыслить потенциал, как отдельных сотрудников, так и подразделений организации, достичь нового положения на рынке продуктов/услуг, существенно обогатив корпоративную культуру и философию. Изменения в зависимости от их глубины и характера варьируются от неизменного функционирования до полной перестройки организации, когда происходит ее фундаментальное изменение. Каждый вид изменения обусловлен происходящими событиями во внешней среде, а также сильными и слабыми сторонами самой организации. Что касается практики производственно-хозяйственной деятельности организации, необходимо использовать модели в зависимости от задачи и имеющихся возможностей, выбранного пути (революционные или эволюционные изменения), масштабов организации и планируемых изменений. Поэтому лучше использовать разные модели повышения эффективности производства в зависимости от сложившейся ситуации.

Список использованной литературы:

1. Алексейчева Е. Ю. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. – 5е изд., стер. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2021. – 290 с.

2. Борщова А. В., Ермилина Д. А., Санталова М. С. Антикризисное управление социально-экономическими системами: монография. 3-е изд. — М.: Дашков и К, 2021. – 236 с.

3. Волков О. И. Экономика предприятия: учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Скляренко. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 264 с.

4. Воробьева И. П. Экономика и управление производством: учебное пособие для вузов / И. П. Воробьева, О. С. Селевич. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 191 с.

5. Зуб А.Т. Управление изменениями: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А.Т. Зуб. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 284 с.

6. Коротков Э.М. Управление изменениями: учебник и практикум для академического бакалавриата / Э.М. Коротков, М.Б. Жернакова, Т.Ю. Кротенко. – Люберцы: Юрайт, 2015. – 278 с.

7. Милкова О. И. Экономика и организация предприятия: учебник и практикум для вузов / О. И. Милкова. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 473 с.

8. Распопов В.М. Управление изменениями: учебное пособие / В.М. Распопов. – М.: Магистр, 2018. – 127 с.

9. Резник С.Д. Управление изменениями. Практикум: учебное пособие / С.Д. Резник, М.В. Черниковская, С.Д. Резник. – М.: Инфра-М, 2018. – 208 с.

10. Спивак В.А. Управление изменениями: Учебник для академического бакалавриата / В.А. Спивак. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 357 с.

11. Тертышник М. И. Экономика организации: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М.И. Тертышник. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 631 с.

12. Фламгольц Э. Управление стратегическими изменениями: от теории к практике: учебник / Э. Фламгольц, И. Рэндл. – М.: Эксмо, 2017. – 320 с.

13. Шермет М.А. Управление изменениями: учебное пособие / М.А. Шермет. – М.: Дело АНХ, 2016. – 156 с.

УДК 657.1

ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЕТЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Научный руководитель к.э.н., доцент М.В. Волкова

Л.А. Лукьянцева, Е.О. Остапова

CHANGES IN ACCOUNTING OF INTANGIBLE ASSETS

Scientific supervisor Candidate of Economics, Associate Professor

M.V. Volkova

L.A. Lukyantseva, E.O. Ostarova

Сургутский государственный университет

Surgut state university

Аннотация: В последние годы изменению подверглись многие ПБУ, в том числе и ПБУ о нематериальных активах. Взамен был разработан новый ФСБУ 14/2021, который уже можно применять досрочно. Но для правильного применения данного стандарта его необходимо изучить и узнать, какие новшества были введены. Верное применение стандартов и правильный учёт активов напрямую влияет как на качество отчётности, так и на состояние организации, что важно при внутренних и внешних проверках.

Ключевые слова: нематериальный актив, учёт, стандарт, оценка

Abstract: in recent years, many PBUs have undergone changes, including the PBU on intangible assets. Instead, a new FSBU 14/2021 was developed, which can already be applied ahead of schedule. But for the correct application of this standard, it is necessary to study it and find out what innovations have been introduced. The correct application of standards and the correct accounting of assets directly affect both the quality of reporting and the state of the organization, which is important for internal and external audits.

Keywords: intangible asset, accounting, standard, valuation

В современных экономических условиях эффективное управление нематериальными активами во многом определяет коммерческий успех предприятий и организаций. Практическая значимость нематериальных активов (далее - НМА) требует разработки соответствующей теории, включающей анализ, обобщение и дополнение подходов к определению нематериальных активов, а также рассмотрение особенностей их функционирования.

До настоящего момента при учете НМА все организации опирались на ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Теперь же Минфин разработал проект приказа об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 14/2021 «Нематериальные активы». Данный стандарт должен будет заменить собой ПБУ 14/2007, начиная с бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2023 год. Но компания может принять решение о применении его и до этого срока. Новый ФСБУ 14/2021 устанавливает требования к формированию в бухгалтерском учете информации о нематериальных активах компаний.

Следует отметить, что применять его могут только коммерческие организации. На организации бюджетной сферы данный стандарт не распространяется. Организация вправе не применять стандарт в отношении нематериальных активов, стоимость которых по отдельности и в совокупности группы нематериальных активов незначительна для оценки финансового положения организации, при условии, что организация признает затраты, связанные с такими нематериальными активами, расходами периода, в котором такие затраты были понесены, и раскрывает данный факт в своей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Компании, имеющие право на упрощенный учет и отчетность, могут не выполнять некоторые правила. А именно: проверять НМА на обесценение, раскрывать информацию о НМА в отчетности в полном объеме,

В отличие от действующего ПБУ 14/2007, в ФСБУ будет меньше условий для принятия НМА к бухгалтерскому учету. В частности, аннулируются следующие условия:

- организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он больше;
- фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена.

Согласно ФСБУ 14/2021 «Нематериальные активы» при принятии к БУ активов в качестве НМА необходимо одновременное выполнение следующих условий:

- 1) не имеет материально-вещественной формы;
- 2) предназначен для использования организацией в ходе обычной деятельности при производстве и (или) продаже ею продукции (товаров), при выполнении работ или оказании услуг, для предоставления за плату во временное пользование, для управленческих нужд, либо для использования в деятельности некоммерческой организации, направленной на достижение целей, ради которых она создана;
- 3) предназначен для использования организацией в течение периода более 12 месяцев или обычного операционного цикла, превышающего 12 месяцев;
- 4) способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем (обеспечить достижение организацией целей, ради которых она создана);
- 5) может быть выделен или отделен (идентифицирован) от других активов, в том числе в отношении такого актива у организации при его приобретении (создании) возникли исключительные права, права использования в соответствии с лицензионными договорами либо иными документами, подтверждающими существование самого актива и прав на него.

Согласно п.6 ФСБУ 14/2021 НМА являются:

- 1) результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, товаров, работ, услуг и предприятий, на которые организация в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации имеет исключительные права или права использования;

2) права на занятие отдельными видами деятельности на основании специального разрешения (лицензии) (в частности, лицензия на осуществление энергосбытовой деятельности, лицензия на услуги почтовой связи, разрешение на добычу (вылов) водных биологических ресурсов, решение на выделение полосы радиочастот).

ФСБУ 14/2021 сближает учетные правила по нематериальным активам с международными стандартами финансовой отчетности. На рисунке 1 представлены понятия, которые вводятся в российский учет.



Рисунок 1. Виды оценок по ФСБУ

- Переоцененная стоимость (п. 18 ФСБУ 14) – равна или не отличается существенно от справедливой стоимости, определяемой с использованием данных активного рынка.

- Балансовая стоимость (п. 28 ФСБУ 14) – первоначальная (переоцененная) стоимость объекта, уменьшенная на суммы накопленной амортизации и обесценения.

- Ликвидационной стоимостью (п. 34 ФСБУ 14) объекта нематериальных активов считается величина, которую организация получила бы в случае выбытия данного объекта после вычета предполагаемых затрат на выбытие; причем объект нематериальных активов рассматривается таким образом, как если бы он уже достиг окончания срока полезного использования и находился в состоянии, характерном для конца срока полезного использования.

Ликвидационная стоимость НМА считается равной нулю, за исключением случаев, когда:

- договором предусмотрена обязанность другого лица купить у компании объект НМА в конце срока его полезного использования;

- существует активный рынок для такого объекта, с использованием данных которого можно определить его ликвидационную стоимость;

- существует высокая вероятность того, что активный рынок для такого объекта будет существовать в конце срока его полезного использования.

При признании в бухгалтерском учете объект нематериальных активов оценивается по первоначальной стоимости. Первоначальной стоимостью объекта нематериальных активов считается общая сумма связанных с этим объектом капитальных вложений, осуществленных до признания объекта нематериальных активов в бухгалтерском учете.

Если при создании НМА стоимость материального носителя включена в первоначальную стоимость актива, а затем принято решение учет материального носителя вести в составе ОС или запасов, необходимо определить расчетную стоимость материального носителя.

Такая стоимость определяется исходя из справедливой стоимости актива, чистой стоимости продажи, либо стоимости аналогичных ценностей. В любом случае, стоимость такого носителя не может быть выше первоначальной стоимости НМА.

После признания НМА оценивается в бухгалтерском учете одним из следующих способов: по первоначальной стоимости либо по переоцененной стоимости.

Способ оценки по переоцененной стоимости применим для тех НМА, для которых существует активный рынок. Стоимость НМА переоценивается таким образом, чтобы она была близка к справедливой стоимости актива. Сам же активный рынок определяется по правилам еще одного Стандарта МСФО - IAS 38 «Нематериальные активы», других международных стандартов и разъяснений. Этот способ не применяется для оценки средств индивидуализации и прав на занятия отдельными видами деятельности.

Выбранный способ последующей оценки НМА применяется ко всей группе НМА. При выборе способа по переоцененной стоимости стоимость НМА регулярно переоценивается таким образом, чтобы она была равна или не отличалась существенно от их справедливой стоимости (МСФО (IAS) 13 «Оценка справедливой стоимости»).

ФСБУ 14/2021 введено требования установления лимита с учетом существенности информации о таких активах.

Существенная информация – это информация, способная повлиять на решения пользователей, принимаемые на основе данной бухгалтерской отчетности.

Лимит отнесения активов к НМА устанавливает само предприятие, исходя из особенностей своей деятельности и используемых НМА. (п. 7 ФСБУ 14)

Согласно действующему ПБУ деловая репутация учитывается в составе НМА. В новом же ФСБУ дается ссылка на МСФО(IFRS) 3 «Объединения бизнесов», где определено, что информация о деловой репутации отражается по правилам, регламентированным этим МСФО. Помимо деловой репутации, для каждого объекта нематериальных активов организация определяет срок полезного использования. Стоимость НМА в общем случае погашается путем амортизации.

Срок полезного использования НМА определяется сроком действия прав на НМА, либо сроком действия специального разрешения (лицензии) на занятие определенными видами деятельности, либо ожидаемым периодом использования или морального устаревания актива, срока СПИ материального актива или другого объекта, с которым связан НМА, а также других условий, влияющих на использование НМА.

Элементами амортизации, согласно п. 41 ФСБУ, являются срок полезного использования, ликвидационная стоимость, способ начисления амортизации.

Следует отметить, что сумма амортизации НМА определяется таким образом, чтобы к концу срока амортизации балансовая стоимость этого объекта стала равной его ликвидационной стоимости.

Проанализировав положения и федеральные стандарты, можно сказать, что ФСБУ 14/2021 сближает учетные правила по нематериальным активам с международными стандартами финансовой отчетности. В частности, в российский учет вводятся такие процедуры и понятия, как, справедливая и ликвидационная стоимость, переоцененная стоимость, балансовая стоимость, проверка нематериальных активов на обесценение и другое. С 2021 года мы наблюдаем ввод в действие новых стандартов, которые кардинально влияют на правила бухгалтерского учёта в России. Работа бухгалтера усложняется, и от умения правильно применять новые правила на практике будет напрямую зависеть качество отчётности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 26.04.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.07.2019). [электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 25.03.2022)

2. ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»). [электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63465/adf2cfd636e9e799777ca5e7c8add8b722dced71/ (дата обращения 29.03.2022)

3. ФСБУ 14/2021 «Нематериальные активы» [электронный ресурс] URL: <https://azbuha.ru/buxgalterskij-uchet/fsbu-142021-nematerialnye-aktivy/> (дата обращения 01.04.2022)

4. Стандарт МСФО - IAS 38 «Нематериальные активы» [электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193595/ (дата обращения 25.03.2022)

УДК 331.54

БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕРА?

Научный руководитель к.э.н., доцент М.В. Волкова

Л.Л. Мкртчян, А.А. Стадник

TO BE OR NOT TO BE AN ACCOUNTANT PROFESSION?

Scientific supervisor Candidate of Economics, Associate Professor

M.V. Volkova

L.L. Mkrtchyan, A.A. Stadnik

Сургутский государственный университет

Surgut state university

Аннотация: В данной статье раскрыт вопрос, будет ли актуальна и перспективна профессия бухгалтера в будущем.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, бухгалтер, искусственный интеллект, технологии и инновации, навыки и умения квалифицированного специалиста.

Abstract: This article reveals the question of whether the accountant profession will be relevant and promising in the future.

Keywords: accounting, artificial intelligence, technology and innovation, skills and abilities of a qualified specialist.

Быть или не быть профессии бухгалтера? Тема очень актуальная, особенно для нас - студентов, которые постоянно слышат о том, что профессия бухгалтера вымирает и, что мы все останемся без работы. Так ли это на самом деле? Для того, чтобы ответить на этот вопрос мы рассмотрели статьи и познакомились с мнениями разных экономистов и аналитиков.

Искусственный интеллект заменит бухгалтеров с 98-процентной вероятностью. Такие данные на своём сайте приводит HubSpot. Искусственный интеллект хорошо справляется с задачами в бухгалтерии и аудите, ведь здесь ему приходится работать со стандартизированными данными [1].

За последние годы появились сотни решений, которые берут на себя часть работы бухгалтера:

- учётные программы «1С» ускоряют внесение и обработку данных;
- электронный документооборот – берет на себя работу по первичной проверке и внесению данных от контрагентов в учётную программу;
- сервисы для автоматического формирования и отправки отчётности в контролирующие органы. Некоторые даже с возможностью предварительной проверки;
- электронный архив документов - избавляет от необходимости искать документы в случае проверок и сверок;
- интеллектуальные помощники, встроенные в учётные программы, ориентированные на руководителя, могут давать комментарии и советы по ведению учёта [2].

Данные новшества позволяют снять с бухгалтера рутинные повторяющиеся операции. Бухгалтер же занимает место человека, управляющего всеми этими процессами, формирует информационные потоки данных о хозяйственной жизни организаций. Бухгалтер навсегда сохранит за собой роль субъекта экономических отношений, использующего технологии лишь как инструментальное обеспечение своей деятельности.

Требования к профессии бухгалтера должны и будут меняться. Это связано не с умиранием профессии, а с приобретением ею новых качественных характеристик.

Если верить атласу новых профессий, то к 2030 году профессия бухгалтера исчезнет. Но Екатерина Сумина, руководитель Высшей школы Главбух, уверена, что эта профессия трансформируется в одну из профессий финансового направления. Бухгалтер будущего будет заниматься финансовым контроллингом и аналитикой, аудитом, налоговым управлением, ценообразованием, работой с договорами. Этим навыкам нужно учиться постоянно: мир меняется все быстрее [3].

По мнению работодателей, хороший бухгалтер следит за изменениями законодательства, знает последние разъяснения Минфина, ФНС.

В настоящее время вступают в действие новые федеральные стандарты - ФСБУ. Новые стандарты значительно сложнее действующих и сильно приближены к МСФО. Такое понятие, как профессиональное суждение главбуха, перестаёт быть теорией [4].

В завершении хотелось бы привести некоторые данные:

В 2022 г. в российских государственных высших учебных заведениях предоставляют 20 785 платных мест и 876 бюджетных для подготовки по направлению бухгалтерский учёт!

Также продолжают преподавать бухгалтерский учёт и в первоклассных зарубежных университетах, таких как Гарвард, Йель, Кембридж, Стэнфорд, Оксфорд и т.д.

Кроме того, увеличились онлайн курсы по бухгалтерскому учёту как в России, так и за рубежом [5].

Официально: 4% трудящегося населения страны — бухгалтеры. Это третья по распространенности профессия. Больше только водителей (7%) и продавцов — почти столько же.

В едином реестре аттестованных главных бухгалтеров зарегистрировано — 71 871 специалистов, т.е. действующих главных бухгалтеров. В то время как в 2015 – было зарегистрировано 51 835 специалистов [6].

На данный момент на рынке труда открыто более трёх тысяч вакансии бухгалтера. Потребность в квалифицированных бухгалтерах растёт. Этот тренд есть и за океаном, и в России. Бюро статистики Министерства труда США прогнозирует рост вакансий для них на 10% — один из наиболее высоких показателей среди профессий из сферы финансов и бизнеса. У нас внедрение Федеральных стандартов бухгалтерского учёта нового поколения приведёт к тому же. Но это относится только к квалифицированным специалистам [7].

Говорить о том, что профессия исчезнет полностью – глупо, по крайней мере, в ближайшие лет 50-70 уж точно. Но то, что она изменится, будет требовать от бухгалтера новых навыков и умений, заставит специалистов отказаться от страха автоматизации – несомненно. Новым бухгалтерским трендом станет обучение длиною в жизнь.

Список используемой литературы:

1. Артамонов А., Когда исчезнут бухгалтеры, HR, юристы, маркетологи? // Skillbox. [Электронный ресурс]. URL: <https://skillbox.ru/media/management/ii-transformiruet-ofisy/> (дата обращения: 29.03.2022).

2. Халин В. Г., Чернова Г. В. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски // Управленческое консультирование. 2018. № 10(118). С. 46—63.

3. Что будет с самой массовой профессией в России // Главбух. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.glavbukh.ru/art/99658-cto-budet-s-samoy-massovoy-professiey-v-rossii> (дата обращения: 30.03.2022)

4. Каргаполова М. Счетовод не нужен // Audit-it.ru. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.audit-it.ru/articles/account/a1/885565.html> (дата обращения: 01.04.2022).

5. Лучшие онлайн степени 2022 // KEYSTONE. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.onlinestudies.com/> (дата обращения: 02.04.2022).

6. Поиск персонала и публикация вакансий. Работа бухгалтером // HeadHunter. [Электронный ресурс]. URL: <https://hh.ru/> (дата обращения: 02.03.2022).

7. Алексей Иванов. Много ли в России бухгалтеров // Клерк.ру. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/485263/> (дата обращения: 02.04.2022).

ББК 65.050.03

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Е.А. Прищенко

IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE COMPANY'S MANAGEMENT SYSTEM

Е.А. Prishchenko

*Новосибирский национальный исследовательский государственный
университет*

Novosibirsk National Research State University

Аннотация: В статье рассматривается проблема повышения эффективности системы управления компанией с позиции системного подхода. Одним из вариантов решения этой проблемы можно считать развитие существующей системы бюджетирования путем ее интеграции с системой сбалансированных показателей (ССП). Бюджетирование и система сбалансированных показателей — это взаимодополняющие инструменты управления. Причем бюджетирование носит «первичный характер», создавая для СПП основу в виде базы финансово-экономических показателей и системы ответственности, пронизывающей все уровни бизнес-системы.

Ключевые слова: компания, система управления, система сбалансированных показателей, бюджетирование, инструменты управления, показатели, эффективность, цель, организационная структура

Abstract: the article discusses the problem of improving the efficiency of the company's management system from the perspective of a systematic approach. One of the solutions to this problem can be considered the development of the existing budgeting system by integrating it with the system of balanced indicators (SBS). Budgeting and a system of balanced indicators are complementary management tools, and budgeting is of a "primary nature", creating a basis for the SSP in the form of a base of financial and economic indicators and a system of responsibility that permeates all levels of the business system.

Keywords: company, management system, balanced scorecard, budgeting, management tools, indicators, efficiency, goal, organizational structure

Основная функция управления системой — это сохранение основного (интегративного) качества системы, а для бизнес-системы — достижение ее

цели. Следовательно, создание искусственной системы, а любая бизнес-система (от предприятия до крупнейшего холдинга) и является таковой, подразумевает то, что данная система, для достижения поставленных перед ней целей, должна быть управляема, а, следовательно, иметь систему управления.

В соответствии с принципом необходимого разнообразия, который был сформулирован Уильямом Росс Эшби еще в начале прошлого века, для того чтобы эффективно управлять, управляющая система должна быть не менее разнообразной, чем управляемая. При этом под разнообразием понимается число реально существующих элементов и их взаимосвязей [2].

Любая компания, разрастаясь, становится слишком большой и слишком сложной для управления (много элементов, а связей между ними еще больше). А управляющая система (менеджмент компании) является подсистемой или системой более низкого уровня, относительно этой компании, и уже только поэтому, по определению, должна обладать меньшим разнообразием, а, следовательно, руководить всей компанией эффективно не может (эффективно в том смысле, что управляющая система должна знать или иметь «ответ» на любой «ход» управляемой системы).

Следовательно, чтобы повысить эффективность управления компанией есть только один выход — оптимизация организационной структуры компании в целом и перестройки ее системы управления, когда количество менеджеров (элементов управляющей системы) сокращается, а взаимосвязей между ними становится больше.

Одним из решений этой задачи, сочетающим в себе экономию управленческих расходов с повышением результативности управления, предложенным в современной экономической литературе, представляет собой бюджетирование, которое одновременно еще и является неотъемлемой частью идеи обратной связи — основы любой системы [3].

Для нормального функционирования система управления должна состоять из замкнутого цикла управления, включающего в себя следующие этапы:

- постановку целей;
- планирование действий и назначение ответственных за их исполнение;
- исполнение намеченных действий;
- получение результата;
- анализ полученных результатов;
- формирование управленческого воздействия;
- корректировку планов (целей).

При этом каждому из перечисленных этапов цикла управления можно поставить в соответствие определенные функции управления (таблица 1).

Бюджетирование же, как механизм управления, должно в той или иной степени поддерживать все эти функции и, соответственно, проходить через все указанные этапы.

1. Этап постановки целей служит для получения критериев оценки деятельности, разворачивания их по времени и по уровням управления,

взаимоувязывания и согласования. В отсутствие или при недостаточной проработке этого этапа бюджетирование лишается одного из своих предназначений, так как даже выполнение и перевыполнение бюджета не означает достижения целей.

Таблица 1

Таблица соответствия функций управления и этапов цикла управления

Функции управления	Этапы цикла управления
Целеполагание	Постановка целей предприятия
Принятие решения	Планирование
Организация	Организация и исполнение планов
Регулирование или контроль сверху	Контроль за исполнением
Учет	«Пронизывает» несколько этапов – планирование, исполнение, контроль и анализ
Обратная связь (контроль снизу)	Анализ, управленческое воздействие на ход исполнения планов и корректировка планов и/или целей

2. Этап планирования – расчет количественных показателей бюджета, рассмотрение вариантов и проверка соответствия принимаемого бюджета целям компании. Формальное проведение этапа не позволяет найти ответ на вопрос: каким образом и при каких условиях компания может достичь поставленных целей.

3. Этап исполнения – это проектирование структур, через которые происходит управление реализацией оперативных и стратегических планов. В начале строится организационная структура управления, которая своим составом подразделений и набором выполняемых ими функций позволяет управлять исполнением деятельности, направленной на достижение целей. Затем, на базе организационной строится финансовая структура. Цель которой установить ответственность за стоимость, что позволяет ею управлять. Таким образом, управление осуществляется путем исполнения всех функций компании через указанные структуры, и тогда выполнение оперативных планов приводит к реализации стратегических. Следовательно, на этом этапе, через указанные структуры можно связать оперативный контур управления — бюджетирование со стратегическим контуром управления.

4. Этап контроля служит для обеспечения в ходе практической деятельности намеченных принципов, условий и показателей работы.

5. Этап анализа – это обратная связь между фактически достигнутым положением вещей и планами, стратегией и целями. Недостаточность анализа равносильна, по сути, некорректности планирования, потому что точно также не позволяет прийти к определенному суждению о желательности или нежелательности отклонений факта от плана/прогноза и причин отклонений.

6. Этап формирования управленческого воздействия служит для преобразования суждений, сделанных в результате анализа, в реальные действия руководства.

7. Этап корректировки планов или целей замыкает цикл управления и позволяет компании осознать себя на новом этапе развития – как краткосрочном, так и стратегическом – и изменить свою деятельность в соответствии с меняющимися внешними и внутренними условиями.

И только при достаточном качестве построения каждого этапа бюджетное управление начинает работать в полную силу.

При этом необходимо помнить, что хотя оценка достижения стратегических целей компании осуществляется, в первую очередь, по финансовым показателям, нефинансовые показатели (такие как доля рынка, степень удовлетворенности клиентов и т.д.) и их успешное достижение являются, по сути, залогом достижения долгосрочных финансовых целей компании.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что финансовые показатели важны, но опираясь только на них, невозможно определить будущие пути развития организации. Поэтому задача построения расширенной системы управления, безусловно, выходит за пределы бюджетирования как такового, но неплохо решается в рамках Сбалансированной Системы Показателей (ССП), при помощи которой долгосрочное стратегическое планирование компанией проводится с применением технологии сбалансированного управления для каждой из стратегических перспектив – финансы, клиенты, бизнес-процессы, обучение и развитие [1].

Именно такой системой, которая будет эффективно оценивать результаты деятельности компании, служить реализации ее стратегии, и является система сбалансированных показателей.

Финансовые показатели ограничены в применении, прежде всего, в силу своего «запаздывающего» характера, так как являются отражением прошлой деятельности компании. По этой причине сбалансированная система показателей дополняет их индикаторами будущих результатов деятельности, имеющими «опережающий» характер и основанными на стратегии компании. В своей совокупности сбалансированные показатели деятельности компании переводят ее стратегию в действие – СПП определяет стратегию организации посредством выбранных целей и показателей.

Можно сказать, что бюджетирование и система сбалансированных показателей — это взаимодополняющие инструменты управления (таблица 2). Причем бюджетирование, с нашей точки зрения, носит «первичный характер», создавая для СПП основу в виде базы финансово-экономических показателей и системы ответственности, пронизывающей все уровни бизнес-системы.

Таблица 2

Сравнительная характеристика отдельных черт бюджетирования и
сбалансированной системы показателей как инструментов
управления бизнес-системой

Особенности инструмента управления	Бюджетирование	Сбалансированная система показателей	Комментарии
Критерии детализации («разворачивания»)	По уровням управления (ЦФО) и в известной степени – по сферам деятельности.	По уровням управления (подразделения): цели верхнего уровня декомпозируются на цели подразделений и далее на цели сотрудников этих подразделений.	Критерии детализации являются взаимодополняющими и позволяют углублять как бюджетирование, так и ССП, разворачивая, например, стратегию по ЦФО
Показатели	Финансовые – как абсолютные, так и относительные	Любые, в т.ч. сроки, персоналии, критерии качества и пр.	Показатели также носят взаимодополняющий характер: бюджет может быть дополнен сроками не только отчетных периодов, но и произвольными, ССП получает из бюджета показатели, по которым может оценивать достижение или выполнение нужных ей «проектов»
Контроль исполнения	Текущий план-фактный контроль отклонений и по завершению периода. Оперативный контроль предполагает просто более короткий период анализа	Имеет инструменты (формирующие показатели), позволяющие корректировать процесс достижения цели в ходе исполнения	ССП, по сути, использует систему контроля, созданную в ходе бюджетирования, но значительно улучшает ее, так как дополняет учетную систему показателей «не бюджетной» природы
Анализ и принятие управленческих решений (обратная связь)	Если анализ является одним из этапов бюджетного цикла, то принятие управленческих решений выходит за его пределы. По результатам анализа	ССП, являясь системой стратегического управления, позволяет корректировать стратегии/цели бизнес-системы точно таким же образом, как	Анализ «по методологии бюджета» служит основой корректировок, производимых внутри ССП, т.е. сигналом для корректировки

	можно предложить те или иные рекомендации по изменению хода производственно-финансовой деятельности, но изменение целей/стратегии остается за рамками бюджетирования.	в бюджетировании происходит корректировка текущих показателей	стратегии могут стать изменения, «обнаруженные» в бюджетировании.
--	---	---	---

Сбалансированная система показателей «родственна» системе бюджетного управления и по используемым показателям и по базовым принципам: распределению цели по уровням управления и по времени, и по обратной связи, но:

- они имеют разные горизонты планирования (ССП - долгосрочный, бюджетирование – краткосрочный и среднесрочный);
- ориентированы на разные аспекты деятельности (бюджетирование — финансовые показатели, ССП — нефинансовые и финансовые).

Таким образом, совместное использование данных систем и позволяет, не увеличивая число элементов управляющей системы, максимально повысить ее разнообразие а, следовательно, согласно принципу Эшби, и эффективность управления компанией в целом.

Решения, принятые на основе рассмотренного системного подхода, позволяют замкнуть «цикл управления», позволяя компании двигаться дальше, уже зная, насколько реализуется выбранная ранее стратегия.

На наш взгляд, именно такой подход к развитию управления любой компанией, а в особенности, таких как крупные холдинги, финансово-промышленные группы и т.п., должен повысить ее эффективность в гораздо большей степени, чем применение бюджетирования и сбалансированной системы показателей в отдельности.

Список использованной литературы:

1. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvarth & Partners; Пер.с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 — 478 с. — (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)
2. Джозеф О’Коннор, Ян Мак-Дермотт. Искусство системного мышления. – К.: София, 2001. – 304 с.
3. Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслов Е. Бюджетирование шаг за шагом. – СПб.: Питер, 2018. – 448 с.

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАСЛОСЫРОДЕЛЬНОГО
ПРОИЗВОДСТВА В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ**

И.А. Свистула, А.А. Карпенко

**PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF BUTTER AND CHEESE
PRODUCTION IN THE NEW ECONOMIC SITUATION**

I.A. Svistula, A.A. Karpenko

*Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова,
г. Барнаул, Россия*

Altai State Technical University I.I. Polzunova, Barnaul, Russia

Аннотация: В статье рассмотрено предприятие, работающее в сфере маслосыродельного производства. Проанализирована конкурентоспособность предприятия относительно местных производителей. Выявлены направления увеличения эффективности работы предприятия и повышения его конкурентоспособности: применение ресурсосберегающих технологий; заключение договоров с выгодными поставщиками сырья, топлива, ГСМ; выход с предложениями о поставке качественной продукции в рестораны и санатории; внедрение линейки мягких и плавленых сыров; ввести мелкую фасовку сыров.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономика на предприятии, интеграция, маслосыроделие, эффективность

Abstract: The article considers an enterprise operating in the field of butter and cheese production. The competitiveness of the enterprise relative to local producers was analyzed. Directions for increasing the efficiency of the enterprise and increasing its competitiveness are identified: the use of resource-saving technologies; conclusion of contracts with profitable suppliers of raw materials, fuel, fuels and lubricants; output with proposals for the supply of quality products to restaurants and sanatoriums; introduction of a line of soft and processed cheeses; introduce small packaging of cheeses.

Keywords: competitiveness, economics at the enterprise, integration, butter and cheese production, efficiency

В условиях новой экономической ситуации крайне важно обеспечение потребности населения в доступной и качественной молочной продукции.

ООО «Алтайский маслосыродельный завод» находится в селе Алтайском Алтайского края и имеет 90-летнюю историю производства высококачественной молочной продукции. Сырьевая база завода находится в Республике Алтай. В соседнем регионе работают с двумя крупными животноводческими предприятиями, качество их сырья хорошее.

Несколько лет назад предприятие произвело модернизацию: большой комплекс работ был проведен в приемно–аппаратном цехе, здесь было заменено все оборудование. На сегодняшний день имеется новая пастеризационная установка производительностью 10 тонн молока в час. Ее можно использовать как для сыроделия, так и для производства цельномолочной продукции [1]. Кроме того, установили современный сепаратор и отреставрировали два старых образца. Это оборудование тоже российское, стоимость его составляет более 4 млн. рублей. Также полностью заменено оборудование в маслоцехе.

На сегодняшний день «Алтайский маслосырдельный завод» перерабатывает 40 тонн молока в сутки, это меньше, чем в 2019 году. Для завода это слишком мало. Необходимо этот показатель увеличивать. Но больше 60 тонн в ближайшие два–три года из-за отсутствия сырья невозможно переработать больше.

Традиционно предприятие ориентировалось на выпуск таких сыров, как «Советский», «Алтайский», «Швейцарский», «Горный», «Российский». Теперь изменилась ассортиментная линейка и обновление производственной базы позволило освоить выпуск новых сыров: «Нуар», «Хофманн», «Крымский», «Пармезан Алтайский».

Структуру рынков сбыта продукции на ООО «Алтайский маслосырдельный завод» можно видеть на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1 основными рынками сбыта являются города Москва и Санкт–Петербург – 44,1 процента, это покупатели сыров и спрэдов. На региональный рынок остается 46,9 процентов 9 процентов – другое – это соседние регионы: Новосибирская, Томская и Кемеровская области [4].

До реконструкции ООО «Алтайский маслосырдельный завод» заключал договоры с торговыми точками Алтайского региона. Однако во время реконструкции, когда завод не выпускал продукцию, рынок сбыта существенно сузился, завод «выпал» с рынка производителей молочной продукции и таким образом потерял свои позиции. После открытия руководство предприятия решило возобновить поставки на потерянные рынки. Это происходит с большим трудом, поскольку их нишу заняли другие поставщики.

Рынок молочной продукции в России определяют следующие факторы:

- тесная связь с сельскохозяйственным сектором;
- высокий уровень конкуренции;
- высокая взаимозаменяемость продукции [3].

Для входа на рынок существует ряд барьеров:

- большая доля рынка принадлежит крупным производителям;
- большие объемы инвестиций;
- серьезные правовые ограничения и сложности, а именно сложный процесс сертификации продукции.

Несмотря на это существующая ситуация на рынке молочной продукции России может называться перспективной. Спрос на молочную продукцию растет из-за продвижения среди населения идеи здорового образа жизни и здорового питания.

Проблемы, существующие на рынке, в основном, связаны с высокой зависимостью от сельскохозяйственного сектора и роста цен на ГСМ, которые провоцирует повышение цен на молоко как сырье. Также отрицательно сказались санкции западных стран, введенные в ответ на проведение спецоперации, сыворотка для производства сыра теперь не поставляется в Россию [2].

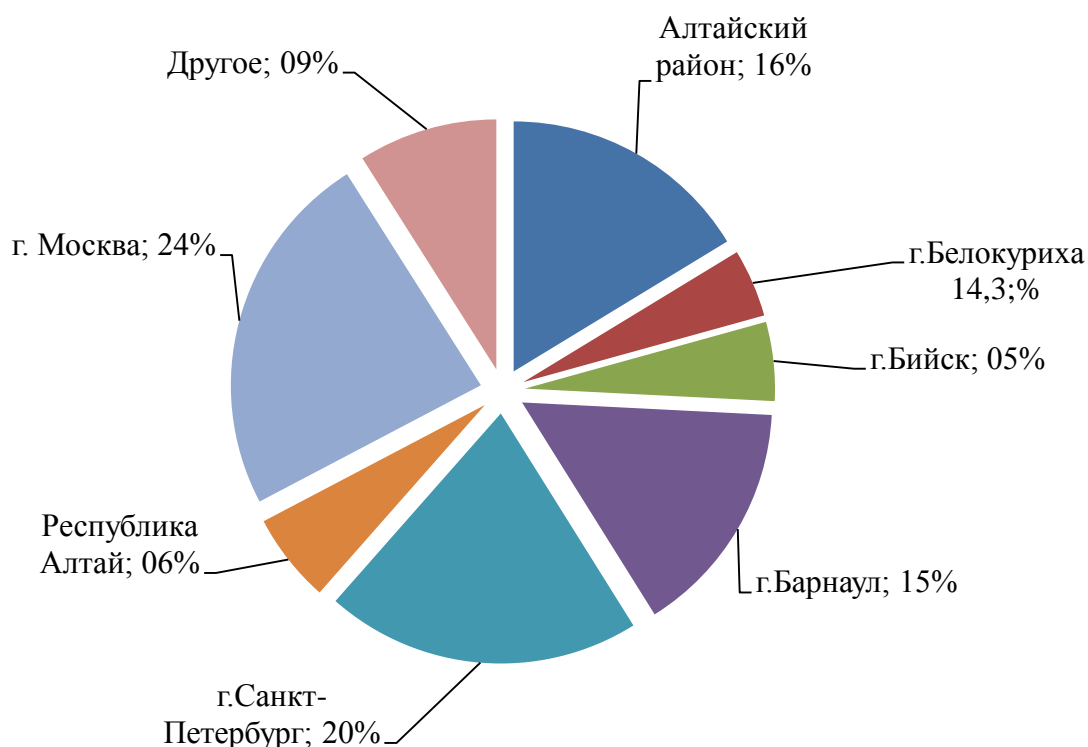


Рисунок 1. Доля рынков сбыта продукции ООО «Алтайский маслосыродельный завод» в 2020 год, процент

Рынок продукции из молока в Алтайском крае имеет развитую конкурентную среду, так как на данном рынке существует большое количество крупных, средних и мелких молокоперерабатывающих предприятий.

На территории Алтайского края много предприятий, специализирующихся на производстве молочной продукции длительного срока хранения – сыров, сухого молока, спрэдов и масла животного. За пределы края ежегодно вывозится 70 процентов от их общего объема производства. Алтайский край является донором молочных продуктов для многих регионов России и вносит существенный вклад в обеспечение страны продовольствием.

В крае известны крупнейшие предприятия производители сыров: «Рубцовский молочный завод» – филиал компании Вимм-Билль-Данн, ООО «Алтайская Буренка», АО «Барнаульский молочный комбинат», группа компаний «Киприно» (Барнаул, Змеиногорск), ОАО «Лакт», Славгородский молочный комбинат, ООО «Столица молока», Барнаульский завод «Плавыч».

Оценка конкурентоспособности ООО «Алтайский маслосыродельный завод» была проведена среди предприятий схожих по видам и объемам производства, а так же по территориальному принципу. В результате, в качестве основных конкурентов выбраны:

- ООО «Чергинский МСЗ».
- ООО «Майма – Молоко».
- ООО «Советский МСЗ».
- ООО «Солонешенский МСЗ».
- ООО «Алтайский маслосыродельный завод» и другие.

Вышеперечисленные ООО представляют собой предприятия с развитой технологией производства. Их доля представлена на рисунке 2.

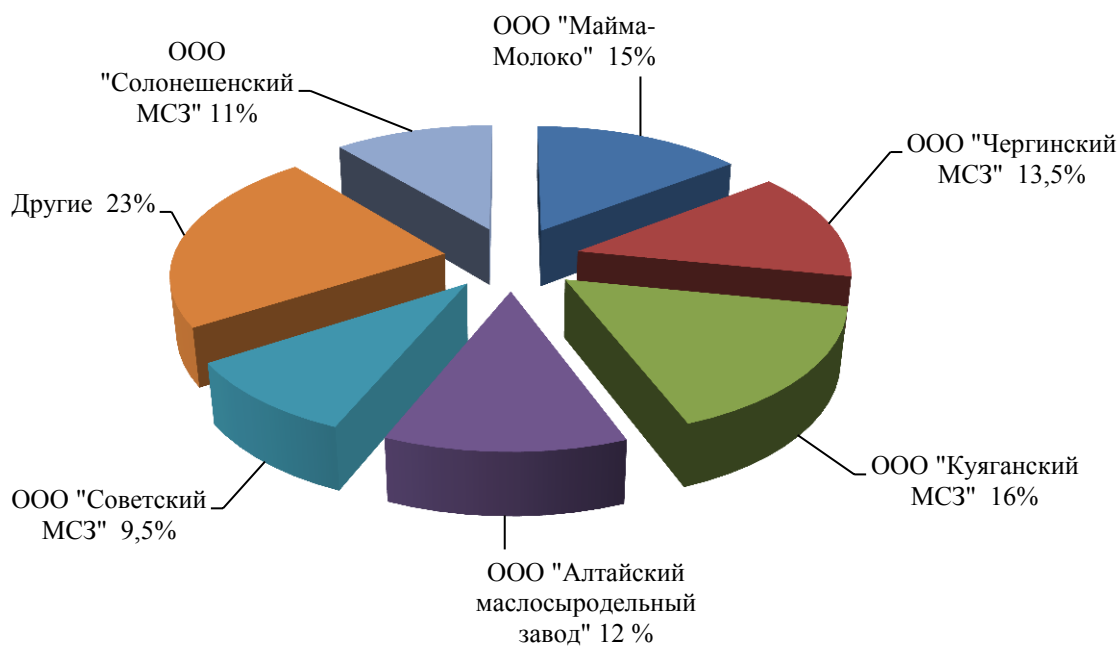


Рисунок 2. Доля конкурентов молочной продукции ООО «Алтайский маслосырорудельный завод», процент

Как видно из рисунка 2, наибольшую долю рынка в Алтайском крае занимает группа предприятий «Другие» 23 процента, в эту категорию мы объединили крупнейшие предприятия, поскольку по критериям конкурентоспособности их сложно сравнить с исследуемым предприятием. Поскольку их товары представлены на тех же рынках, что и наша продукция без внимания их оставить нельзя. На втором месте – ООО «Куяганский МСЗ» – 16 процентов.

Цена на продукцию ООО «Алтайский маслосырорудельный завод» выше цен предприятий–конкурентов. Это связано с использованием натурального качественного сырья, а также с тем, что цены рассчитаны на покупателей Московской и Санкт–Петербургской областей, так как основная доля потребителей сыров и масла находится именно там. Нужно выходить на потерянные рынки сбыта в своем и ближайших регионах. Также, руководству необходимо снизить затраты на производство, перейти на энергосберегающий ресурс – подключиться к газовому потреблению энергии, тогда произойдет снижение себестоимости продукции, и, как правило, цены на готовой продукт.

Для анализа конкурентоспособности предприятия воспользовались методом количественной оценки, которую дала независимая комиссия в количестве 5 человек. Проанализировали четыре предприятия, которые выпускают аналогичную продукцию и специализируются в основном на производстве сыров, а также примерно одинаковые по мощности и объемам выпускаемой продукции.

Предприятие имеет крупных конкурентов по таким показателям, как цена, имидж, дилерская сеть, реклама, месторасположение торговых точек: фирменного магазина с продукцией у ООО «Алтайский маслосырорудельный завод» нет, продукция продается в отделе магазина «Алекс» (рисунок 3).

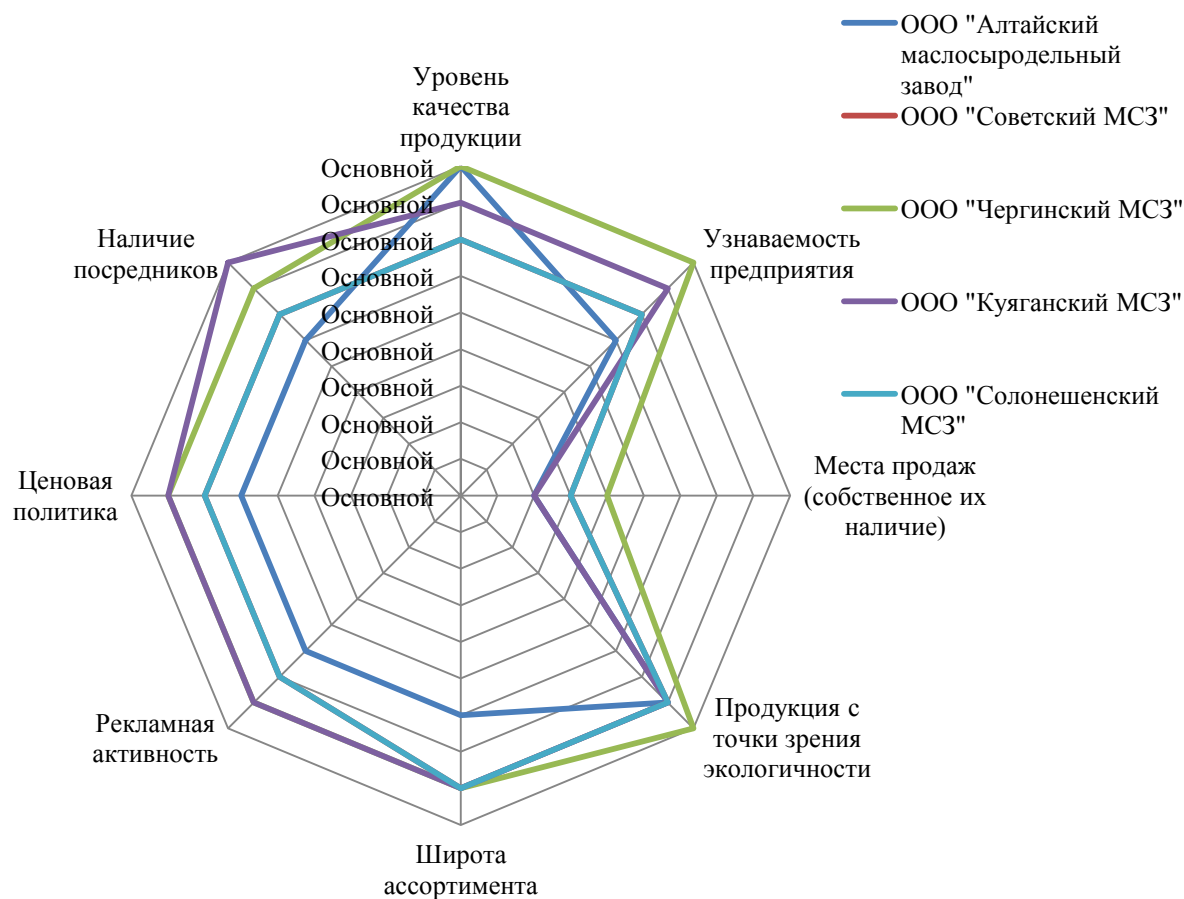


Рисунок 3. Диаграмма оценки конкурентоспособности

Проведя количественную оценку конкурентоспособности предприятия, видим, что ООО «Алтайский маслосырорудельный завод» проигрывает основным конкурентом практически по все позициям.

Наряду с выявленными проблемами у предприятия есть и преимущества, которые можно использовать для дальнейшего развития:

- большой опыт работы в отрасли и наличие опытных специалистов;
- спрос населения на качественную молочную продукцию;
- территориальная приближенность к санаторно–курортной зоне;
- использование качественного сырья.

Проведенное исследование позволило выделить основные направления модернизации работы предприятия для увеличения его конкурентоспособности.

Применение ресурсосберегающих технологий: переход на газовое оборудование

Для того, чтобы снизить цену продукции, необходимо предприятию перейти на газовое оборудование, которое позволит сократить затраты в

несколько раз. Выбор газового котла зависит от многих параметров: его производителя, площади помещения. Для площади маслосырзавода в 500 квадратных метров необходимо приобрести два котла Navien Deluxe Plus 30K.

Характеристики котла:

- газовый конвекционный котел;
- мощность 30 кВт;
- площадь обогрева 300 квадратных метров;
- двухконтурный;
- КПД 90.9 процентов.

Габариты и вес:

- ширина – 40 миллиметров;
- глубина – 65 миллиметров;
- высота – 95 миллиметров;
- вес – 9 килограмм.

Всего затрат на установку газового оборудования 373100 рублей. В дальнейшем это значительно сократит затраты на отопление, использование горячей воды, подогрев производственного оборудования. В конечном итоге это позволит снизить цены на продукцию.

Переход на газовое оборудование позволит сократить затраты потребляемой энергии в несколько раз, ведь газовый котёл – обычно самый экономичный агрегат, топливо для которого стоит дешевле всех остальных. В плане экологической безопасности, газовое оборудование снижает риски загрязнения окружающей среды, что скажется на имидже данного предприятия.

Заключение договоров с выгодными поставщиками сырья и топлива: ГСМ

Для снижения себестоимость продукции и приблизиться к ценам конкурентов, руководству предприятия необходимо принять решение о заключении договоров на поставку горюче–смазочных материалов с ООО «Сельтранснефть», что может привести к экономии до 6%.

Внедрение импортозаместительной линейки мягких и плавленых сыров. Для расширения ассортимента на ООО «Алтайский маслосырродельный завод» необходимо разработать новый вид продукции – мягкие и плавленые сыры: итальянский сорт «Скаморца» и испанский «Пикантино», швейцарский «Фрибург». Преимущества данных видов заключается в том, что они не только хороши по качеству, но и есть возможность их дальнейшего использования в ресторанах для приготовления таких блюд, как фондю, «Фрибург» незаменим для приготовления пиццы. Этот фактор нужно обязательно учитывать, так как есть возможность поставлять его в рестораны городов Белокуриха, Бийск, Барнаул, игорную зону «Сибирская монета» и другие рестораны не только нашего региона, но и соседних областей, а также городов Москва и Санкт–Петербург, поскольку уже есть каналы сбыта. Данный подход позволит завоевать заводу лучшее конкурентное положение на рынке.

Для реализации данного мероприятия необходимо:

– Привлечь ученого из НИИ Сибирского сыроделия для помощи в разработке рецептуры сыра и проведения консультации сырному цеху предприятия.

– Единовременная наладка производственной линии главным мастером.

Для этого в 10–тонных сырных ваннах производства компании Delaval нужно заменить «начинку» – установить частотные преобразователи, позволяющие автоматизировать производство: сыродел сможет задавать определенный ритм работы, необходимый для тех или иных технологических манипуляций.

– Обучение персонала по новой производственной линии мягких сыров: лекцию проведет ученый из НИИ Сыроделия об индивидуальных особенностях его создания.

– Комплексные испытания производства сыров, которые включают в себя производство пробной партии продукции с учетом срока созревания.

Внедрение импортозаместительной линейки мягких и плавленых сыров позволит не только расширить ассортимент, но и повысить конкурентоспособность предприятия.

Далее расширить ассортимент продукции можно, выпуском «сувенирной продукции» для курортной зоны Белокуриха. Сделать это можно при помощи расфасовки твердых сортов сыра мелкими порциями в герметичную упаковку из полимерных материалов. Она удобна для потребителя и подходит в качестве «сувенира» для презента, привезенного с Алтайской земли. Для реализации этого мероприятия необходимо наладить имеющееся оборудование для упаковки на более мелкую фасовку и дополнительно закупить упаковочный полимерный материал.

Для успешной реализации необходимо активизировать рекламу в социальных сетях. В личной группе компании «Алтайский маслосырорудельный завод» «В Контакте» будут проходить розыгрыши сыров «Скаморца», «Пикантино», «Фрибург» раз в месяц.

Участие в специализированных выставках и ярмарках

Работа на ярмарке позволяет продавцу быстро установить доверительные отношения с покупателями. Во время проведения ярмарки также происходит обмен опытом, ознакомление с передовыми технологиями.

Основными целями для участия в ярмарке могут послужить:

- продвижение товаров организации;
- заключение выгодных контрактов;
- укрепление делового имиджа.

В таблице 1 представим графики проведения ярмарок в которых будет принимать участие ООО «Алтайский маслосырорудельный завод».

Мобильная витрина для сыров – необходимый атрибут для презентации продукции, выделяя ее на фоне продуктов–конкурентов. Металлические скобки удерживают муляж сырной головки как раз на уровне глаз человека среднего роста, поэтому каждый покупатель невольно обратит внимание на этот стенд.

Немного ниже располагаются две круглые полки и столик, на которых уже красуются не муляжи, а настоящие образцы высококачественного сыра.

Таблица 1

График участия ООО «Алтайский маслосырорудельный завод» в специализированных ярмарках и выставках

Даты и место проведения	Название ярмарки	Стоимость участия, тысяч рублей.	Общая сумма затрат, рублей
Июнь, Алтайский край, Барнаул	Дни Алтайского сыра	В составе делегации Алтайского края	Командировочные и транспортные расходы – 9700. Выставочные материалы 15000.
Август Алтайский район, село Куяган	Праздник «Сырная деревня»	Собственная экспозиция	Транспортные расходы – 900. Выставочные материалы – 15000.
Октябрь, город Москва, ЦВК «Экспоцентр»	WorldFood Moscow 2022 Международная выставка продуктов питания	В составе делегации Алтайского края	Командировочные и транспортные расходы 85000. Выставочные материалы 15000.
Ноябрь, Новосибирск, МВК «Новосибирск Экспоцентр»	Выставка продуктов питания и напитков	В составе делегации Алтайского края	Командировочные и транспортные расходы –22000. Выставочные материалы 15000.
Приобретение мобильной витрины для сыра			19500
Итого		–	197100

Таким образом, исследовано предприятие ООО «Алтайский маслосырорудельный завод». На сегодняшний день в условиях жесткой конкуренции необходимо принять меры по повышению конкурентоспособности предприятия, которые позволят работать более эффективно и обеспечить население края высококачественной молочной продукцией. Такие мероприятия, как

- применение ресурсосберегающих технологий: переход на газовое оборудование;
- заключение договоров с выгодными поставщиками сырья, топлива, ГСМ;
- заключение долгосрочных договоров с торговыми региональными сетями;
- выход с предложениями о поставке качественной продукции в рестораны и санатории;
- внедрение линейки мягких и плавленых сыров;
- ввести мелкую фасовку сыров;
- разработка рекламных мероприятий.

Список использованной литературы:

1. Мухина, И. А. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И. А. Мухина. – 2-е изд., стер. – Москва Флинта, 2017. – 320 с. – Режим доступа: по подписке. – URL : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103810> (дата обращения: 14.12.2021).
2. Овчинникова, Т. И. Интеграционные механизмы организации производства конкурентоспособной продукции / Т. И. Овчинникова // Организатор производства. – 2018. – №1. – С. 75–82.
3. Пермякова Е.С. Агропромышленная интеграция в развитии приграничных регионов стран – участниц / Пермякова Е.С., Свистула И.А. // материалы II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: «ЕАЭС Управление регионом: тенденции, закономерности, проблемы». Ч. 1. – Горно-Алтайск: БИЦ ГАГУ, 2020. – С. 184 – 187.
4. Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: по подписке. – URL : <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 30.12.2021).

УДК 657.1

АСПЕКТЫ УЧЁТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Научный руководитель к.э.н., доцент М.В. Волкова

М.В. Синёва, П.А. Кузив

ASPECTS OF ACCOUNTING FOR INVESTMENT PROPERTY

Scientific supervisor Candidate of Economics, Associate Professor

M.V. Volkova

M.V.Sineva, P.A. Kuziv

Сургутский государственный университет

Surgut state university

Аннотация: Термин «инвестиционная недвижимость» введён с 1 января 2022 года. В статье раскрыты аспекты учёта инвестиционной недвижимости на предприятиях. Кроме того, дано определение понятию «инвестиционная недвижимость», перечислены объекты, которые могут быть отнесены к данной категории, представлены нормативно-правовые акты, регулирующие учет инвестиционной недвижимости.

Ключевые слова: инвестиционная недвижимость, аренда, прибыль, нормативное регулирование, учёт.

Abstract: The term "investment property" was introduced from January 1, 2022. The article reveals aspects of accounting for investment property in enterprises. In addition, the definition of the concept of "investment property" is given, the objects that can be attributed to this category are listed, and the regulatory legal acts governing the accounting of investment property are presented.

Keywords: investment real estate, rent, profit, regulatory regulation, accounting.

В соответствии с МСФО 40 «Инвестиционная недвижимость», инвестиционная недвижимость – недвижимость (земля, или здание (либо часть здания), или то и другое), удерживаемая (собственником или же арендатором в качестве актива в форме права пользования) с целью получения арендных

платежей, или с целью получения выгоды от прироста стоимости, или того и другого, но не для:

- использования в производстве или поставке товаров или услуг либо в административных целях;

- продажи в ходе обычной деятельности.

Инвестиционной недвижимостью может быть:

(а) земельный участок, удерживаемый в целях получения выгоды от прироста стоимости в долгосрочной перспективе, а не для продажи в краткосрочной перспективе в ходе обычной деятельности;

(b) земельный участок, удерживаемый для будущего использования, которое в настоящее время пока не определено. (Если организация не определила, что она будет использовать данный земельный участок в качестве недвижимости, занимаемой владельцем, или для продажи в краткосрочной перспективе в ходе обычной деятельности, то считается, что эта земля удерживается в целях получения выгоды от прироста ее стоимости);

(с) здание, принадлежащее организации (или актив в форме права пользования, который относится к зданию, удерживаемому организацией) и предоставленное в операционную аренду по одному или нескольким договорам;

(d) здание, не занятое в настоящее время, но удерживаемое для сдачи в операционную аренду по одному или нескольким договорам;

(е) недвижимость, строящаяся или развиваемая для будущего использования в качестве инвестиционной недвижимости.

Учёт инвестиционной недвижимости регламентируется следующими нормативными актами:

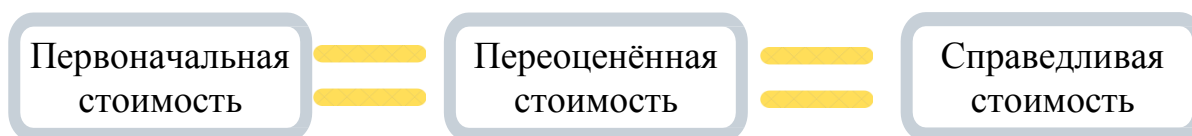
1. ФСБУ 6/2020 «Основные средства». Согласно п. 11 ФСБУ 6/2020, основные средства, представляющие собой недвижимость, предназначенную для предоставления за плату во временное пользование и (или) получения дохода от прироста ее стоимости, образуют отдельную группу основных средств (далее – инвестиционная недвижимость). Для инвестиционной недвижимости действуют обособленные правила оценки и переоценки.

2. МСФО 40 «Инвестиционная недвижимость». МСФО 40 содержит правила учета недвижимости, определяемой как инвестиционная, и порядок отражения ее в отчетности.

3. ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». В общем случае стандарт должны применять все организации, которые заключили договоры, связанные с предоставлением имущества во временное пользование. Это касается как коммерческих, так и некоммерческих компаний. Исключение — только бюджетные организации.

Объекты, признаваемые инвестиционной недвижимостью, имеют особенность – они не подлежат амортизации. Данный факт указывают в Учетной политике организации.

Согласно пункту 21 ФСБУ 6/2020 для инвестиционной недвижимости действует правило:



Дооценка или уценка инвестиционной недвижимости согласно ФСБУ 6/2020 будет увеличивать или уменьшать финансовый результат:

Дт 03 Кт 91/1 — произведена дооценка инвестиционной недвижимости;

Дт 91/2 Кт 03 — произведена уценка инвестиционной недвижимости.

«В случае изменения назначения оцениваемого по переоцененной стоимости объекта недвижимости таким образом, что этот объект перестает или начинает относиться к инвестиционной недвижимости, балансовая стоимость такого объекта на дату изменения его назначения считается его первоначальной стоимостью» - пункт 26 ФСБУ 6/2020.

Если на предприятии имеется недвижимость, предназначенная для предоставления за плату во временное пользование и (или) получения дохода от прироста ее стоимости, то рекомендуется перевести её со счета 01 на счет 03.

При переводе объектов основных средств в группу инвестиционной недвижимости необходимо сделать следующие проводки:

№	Наименование операции	Дебет	Кредит
1	Списывается первоначальная стоимость объекта ОС	01 "Выбытие ОС"	01
2	Списана амортизация	02 «Амортизация»	01 "Выбытие ОС"
3	Списано обесценение объекта ОС	02 "Обесценение ОС"	01 "Выбытие ОС"
4	Объект ОС переходит в ИН	03	01 "Выбытие ОС"

Учёт арендных платежей по инвестиционной недвижимости отражается следующими бухгалтерскими записями:

№	Наименование операции	Дебет	Кредит
1	Начислена арендная плата	76/62	91
2	Начислен НДС с суммы арендной платы	91.3	68
3	Получена арендная плата	51	76/62

В случае если предприятие решит использовать объекты в собственных целях, то при переводе инвестиционной недвижимости в объект основных средств будут сделаны следующие бухгалтерские записи:

№	Наименование операции	Дебет	Кредит
1	Списана переоценённая стоимость объекта ИН	03 «выбытие ИН»	03

2	Списано обесценение объекта ИН	02 «обесценение ИН»	03 «выбытие ИН»
3	Объект ИН переходит в объект ОС	01	03 «выбытие ИН»

Таким образом, переоцененная стоимость инвестиционной недвижимости станет первоначальной стоимостью объекта основных средств.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 26.04.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.07.2019). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/? (дата обращения 29.03.2022 г.)

2. "Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 40 "Инвестиционная недвижимость". [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193538/ (дата обращения 29.03.2022 г.)

3. ФСБУ 6/2020 "Основные средства". [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/76123180f1200d66eb1102dd61173d0f8d64d569/ (дата обращения 30.03.2022 г.)

4. ФСБУ 25/2018 "Бухгалтерский учет аренды". [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314504/715e3bc3ce15aeb950016a863db274e861a8bf31/ (дата обращения 02.04.2022 г.)

5. Инвестиционная недвижимость, инвестиционные активы как учетные категории. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-nedvizhimost-investitsionnye-aktivy-kak-uchetnye-kategorii> (дата обращения 02.04.2022 г.)

УДК 338

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ 3D-ДОКУМЕНТОВ В ЭЛЕКТРОННОМ ДОКУМЕНТООБОРОТЕ

А.М. Старовойтова

Т.С. Хохлякова

THE USE OF 3D DOCUMENTS IN ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT

A.M. Starovoitova

T.S. Khokhryakova

*Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель
Belarusian State University of Transport, Gomel*

Аннотация: В статье рассматривается понятие электронного документооборота и 3D-документа. Описаны особенности 3D-моделирования. Изучается применение международных стандартов финансовой отчетности относительно системы электронного документооборота. Рассматриваются процессы управления документами и правовое

регулирование по защите электронных документов. Также в статье описано использование 3D-документов в различных сферах деятельности.

Ключевые слова: Электронный документооборот, 3D-документы, 3D- модель, международные стандарты финансовой отчетности, машиночитаемые документы, правовое регулирование.

Abstract: The article discusses the concept of electronic document management and 3D-document. The features of 3D modeling are described. The application of international financial reporting standards regarding the electronic document management system is being studied. Document management processes and legal regulation for the protection of electronic documents are considered. The article also describes the use of 3D documents in various fields of activity.

Keywords: Electronic document management, 3D documents, 3D model, international financial reporting standards, machine-readable documents, legal regulation.

Понятия «Электронный документ» и «Электронный документооборот» возникли в конце 20 века. До этого времени в литературе были приняты другие термины – «машиночитаемый документ» и «документ на машинном носителе».

Сегодня методы фиксации информации в виде 3D-модели, а, следовательно, и 3D-документа, получают все большее распространение. 3D-документ – это информация, организованная особым образом и предназначенная для представления пользователю трехмерного визуального изображения объекта или процесса, а также различной дополнительной информации на основе представленного визуального изображения. Среди 3D-технологий можно выделить, в первую очередь, сканирование, различные виды томографии фотограмметрию и 3D моделирование. Созданная виртуальная 3D-модель позволяет сохранять пространственные характеристики предмета, а именно его форму, геометрию, структуру и т.д., в трехмерной системе координат, относящейся к предмету. Этот факт является основным отличием 3D-модели от фото- и видеосъемки, которые, в свою очередь, сохраняют только двумерные изображения объекта [1, с.75].

Разные типы информации ориентированы на представление разных аспектов внешней реальности и, соответственно, отражают ее по-разному. В силу этого факта объединение придает радикально новое качество восприятию мира субъектом. На практике равенство различных видов информации, полученной в результате технологической революции, противоречит очевидному доминированию одного типа информации во всех основополагающих документах, определяющих конвенциональную сторону нашей жизни, а именно в законодательных и других правовых актах. В них по-прежнему преобладает символическое представление информации в виде букв и цифр.

3D-технологии качественно отличаются от всех предыдущих методов документирования объектов, таких как рисунок, фото и видеосъемка, текст, схема. Они значительно увеличивают вероятность сохранения и последующего применения информации о пространственных характеристиках объекта. Поэтому важно признать зарождение абсолютно нового типа научно-технической документации: 3D-документа.

Электронные документы, как правило, ориентированы на будущее и связывают стороны в режиме реального времени и в интерактивном режиме друг с другом, с другими лицами и другими источниками информации в условиях, существенно отличающихся от бумажной формы представления информации.

Особенность электронных документов проявляется также в том, что их физическая и логическая структура не соответствует традиционному представлению о документе. Это зависит от способа размещения информации на машинных носителях, а также от используемого программного и аппаратного обеспечения. Электронные документы находятся в прямой зависимости от информационных технологий, которые характеризуются необратимой тенденцией к изменению и, следовательно, устаревают с научно-техническим прогрессом в области технологий и программного снабжения.

3D-документ – это специально организованная информация, разработанная для отображения пользователям пространственного визуального предмета или процесса, а также различной вспомогательной информации, основанной на этом визуальном изображении.

Если говорить о структуре и отображении 3D-документа, то заслуживает внимания то, что они могут храниться в виде точечной или полигональной модели. Например, в результате лазерного сканирования формируется облако точек, представляющее собой текстовый файл, в котором каждая строка определяет положение одной точки в пространстве. Когда эти точки одновременно отображаются на компьютере в трехмерном пространстве, они определяют поверхность объекта, что разрешает зрителю видеть виртуальную 3D-точечную модель объекта.

3D-модель объекта, оставаясь электронным документом, может быть связана взаимными ссылками с другими его типами, в том числе на удаленных серверах, доступ к которым осуществляется через сеть Интернет.

В международной практике основными органами, разрабатывающими международные требования и рекомендации в отношении процедур и правил электронного документооборота, является Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию в рамках Конференции ООН по торговле и развитию, Комиссия ООН по праву международной торговли и Центр по упрощению процедур международной торговли в рамках Европейской экономической комиссии, Международный Телекоммуникационный Союз, который является специализированным агентством по телекоммуникациям при ООН. Однако ведущая роль в разработке и совершенствовании правил и стандартов электронного документооборота принадлежит UNCITRAL и Европейскому Совету.

Модельные законы UNCITRAL «Об электронной коммерции» и «Об электронных подписях», принятые на 34-й сессии UNCITRAL в Вене уделяют значительное внимание обеспечению правового статуса электронных документов. Европейское сообщество также разрабатывает правила регулирования электронного документооборота, точнее, его органов, входящих

в систему Европейской комиссии. Здесь были непосредственно развиты две области – электронная коммерция и электронная подпись, были приняты, соответственно, Директива «Об электронной коммерции» и Директива «Об электронных подписях» [2].

Эти типовые законы и директивы послужили необходимыми руководящими принципами для разработки национального законодательства в области электронного документооборота в разных странах. На сегодняшний день законы, регулирующие электронный документооборот приняты в Беларуси, России, Италии, Великобритании, Швеции, Испании, Франции и в ряде других стран. Эти факты описывают общие принципы и не содержат существенных различий или противоречий.

Международная организация по стандартизации (International Organization for Standardization, ISO) является всемирным объединением национальных органов по стандартизации. В её задачи включена подготовка международных стандартов, которая обычно осуществляется в специальных технических комитетах ISO. Каждая организация - член ISO имеет право не быть представленной в тех технических комитетах, тематика которых соответствует ее интересам. Международные организации также участвуют в работе таких комитетов при разработке международных стандартов.

Первыми стандартами, которые получили широкое распространение и которые включают требования к ведению документации, были стандарты серии ISO 9000 для управления качеством продуктов и услуг. Впервые в истории международных стандартов делопроизводство и документооборот были не только отмечены как важная часть деятельности организации, но и стали проверяться в ходе сертификации.

Зачастую налаживание правильной работы с документами составляет более половины всех мероприятий, которые проводятся в связи с сертификацией. В результате растущая популярность стандарта ISO 9000 стала одним из важных факторов, стимулировавших развитие делопроизводства и повышение статуса службы поддержки управленческой документации и ее сотрудников во внутренней иерархии компании [2, с.25].

В тексте стандартов этой серии (ISO 9000, ISO 9001, ISO 9004) управлению документацией посвящен целый раздел, начинающийся с объяснения значения документации для организации. Отдельное внимание придается тому факту, что разработка качественной документации не должна становиться самоцелью – эта деятельность должна приносить существенную пользу.

В связи с успешным использованием стандартов качества ISO, а также в связи с глобальной тенденцией ужесточения законодательных и нормативных требований к финансово-хозяйственной деятельности во всем мире возрастает необходимость разработки единого подхода к решению наиболее распространенных вопросов, имеющих отношение к любой из существующих систем ведения учета.

С развитием системы международных стандартов представители различных профессий, в том числе специалисты в области информационных технологий и информационной безопасности, стали уделять внимание документообороту.

Требования по защите документов организации включены в стандарт ISO/IEC 17799-2000 «Информационные технологии – Практическое руководство по управлению информационной безопасностью». Именно этот стандарт, который был разработан специалистами в области ИТ-технологий для собственных нужд, впервые зафиксировал требования к работе с документацией организации.

Международный стандарт ИСО 23081 «Информация и документация - Процессы управления документами – Метаданные документов» метаданным в управленческой деятельности, их типам, функциям по обеспечению управленческих процессов. Первая часть стандарта содержит определение сущности делопроизводственных метаданных, их роли в управленческой деятельности, описание процессов управления метаданными. В ней установлены требования к различным категориям делопроизводственных метаданных, исходя из требований ИСО 15489.

Международный стандарт ИСО/ТО 15801-2004 «Электронный имиджинг – Информация, хранящаяся в электронном виде – Рекомендации по обеспечению достоверности и надежности» (ISO/TR 15801 Electronic imaging – Information stored electronically – Recommendations for trustworthiness and reliability) регламентирует внедрение и эксплуатацию систем управления информацией, которые хранят информацию в электронном виде и для которых важны достоверность, надежность, аутентичность и целостность информации. Он охватывает полный жизненный цикл электронных документов, от включения документов в систему до уничтожения [3].

На сегодняшний день сформировалось два метода правового регулирования в сфере электронного документооборота. Первый подход был воплощен в США, где Правительство обеспечивает граждан и юридических лиц правом самостоятельно регулировать процессы в сфере электронного документооборота. Этот подход основан на принципе "выбор бизнеса", который заключается в концепции свободы заключения контракта и одновременного использования любых информационных и компьютерных технологий. Второй подход сформировался в Европейском союзе. Европейское законодательство придерживается более строгого подхода к стандартизации электронного документооборота.

Закон «Об электронном документе», принятый в Республике Беларусь, придает электронным документам равную с бумажными юридическую силу только при условии наличия электронной цифровой подписи (ЭЦП), средства создания которой прошли национальную сертификацию. ГОСТ Республики Беларусь (СТБ) 1221-2000 "Документы электронные. Правила выполнения, обращения и хранения" устанавливает требования к порядку создания,

оперативного обращения и архивного хранения официальных электронных документов, независимые от конкретных способов обмена и обработки.

Структура электронного документа в соответствии с этим законом разделяется на общую и особенную части. Общая часть включает в себя информацию, составляющую содержание документа. Особенная часть электронного документа состоит из одной или нескольких электронных цифровых подписей. Относительно применения электронного документа туркменский закон говорит о применении электронного документа, который может использоваться во всех сферах деятельности, применяющих электронное оборудование, программные и технические средства для создания, обработки, хранения, передачи и приема информации, а также может служить для передачи сообщений и иной информации, осуществления переписки, использоваться при совершении сделок, а также в качестве платежного документа.

Одной из самых популярных систем электронного документооборота является "1С:Предприятие". Пока 3D-технологии в 1С не используются, в ближайшем будущем может появиться виртуальный 3D-склад или 3D-журнал документов.

Стоит учитывать, что работа с 3D-графикой в любой среде (C++ или 1С) непростая задача, но сама возможность применения такой графики открывает новые возможности и дает преимущество над другими системами электронного документооборота.

Если говорить об организационных условиях внедрения 3D-документов в системы электронного документооборота, то стоит рассмотреть типы файлов, в которых может существовать 3D-документ, и основные типы файлов, поддерживаемые системами электронного документооборота.

3D-моделирование в настоящее время все чаще используется для сбора информации об объектах и их документирования. С развитием технологий лазерного сканирования, фотограмметрии и томографии ученые, инженеры и врачи получили доступ к совершенно новым и мощным инструментам для хранения информации об объектах исследования в формате цифровых 3D-моделей.

Эти технологии качественно отличаются от всех предыдущих методов документирования объектов, таких как текст, рисунок, схема, фотография и киносъемка. Они значительно расширяют возможности сохранения и дальнейшего использования информации об особых характеристиках объекта. Поэтому необходимо признать появление совершенно нового типа научно-технической документации: 3D-документа.

Все разнообразие инструментов и технологий в сфере 3D-документов и электронного документооборота дает огромные возможности специалистам: бухгалтерам, экономистам, инженерам. Освоение трехмерных моделей двигает вперед целые промышленные направления, а также совершенствуют процессы документирования.

Мы уверены, что будущее 3D-документов почти не имеет горизонтов и пределов, что эти передовые технологии скоро станут еще более доступными, востребованными и незаменимыми.

Список использованной литературы:

1. Цифровая Земля и цифровая экономика / Е. Н. Ерёмченко, В. С. Тикунов, О. А. Никонов и др. // Геоконтекст: Научный мультимедийный альманах. – 2017. – Т. 5, № 1.– С. 76-80.

2. Ерёмченко Е. Н., Тикунов В. С. Голографические возможности визуализации в географии // Вестник Московского университета. Серия 5: География. – 2016. – № 2. – С.23-29.

3. Шиканян, А.С. Обзор международного права в области электронных документов / А.С. Шиканян [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zhurnal.lib.ru>. Дата доступа: 14.05.2022.

Секция 5

ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННЫЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

УДК140.8

КОНКУРЕНЦИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВО: ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДВУХ ТИПОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

О.В. Асканова

COMPETITION AND COOPERATION: ETHICAL ASPECTS IN ECONOMIC RELATIONS OF TWO TYPES

O.V. Askanova

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Polzunov Altai State Technical University*

Аннотация. В статье преследуется цель рассмотреть парадоксальный характер построенных на конкуренции общественных отношений и выявить иные движущие силы социально-экономического развития. В процессе исследования генезиса феномена «закона рыночной конкуренции» автором установлено, что вопреки утверждениям западных мыслителей он не является универсальным, естественным источником прогресса, а обусловлен особым типом духовно-религиозного устройства западного общества в результате серьёзного сдвига в мировоззрении европейского человека в сторону индивидуализма. Придерживаясь позиции, что у России особая социокультурная «анатомия» в силу иной антропологической модели, автор видит успешность развития российского общества в базирующихся на идеалах коллективизма сотрудничестве и взаимопомощи.

Ключевые слова: конкуренция, сотрудничество, соревнование, индивидуализм, коллективизм, нравственность, ценности, цивилизационная идентичность.

Abstract. The purpose of the article is to consider the paradoxical nature of social relations built on competition and to identify other driving forces of socio-economic development. In the process of studying the "market competition law" phenomenon, the author found that, contrary to the statements of Western scientists, it is not a universal, natural source of progress, but due to a special type of spiritual and religious structure of Western society as a result of a serious shift in the worldview of a European person towards individualism. Sharing the opinion that Russia has a special socio-cultural "anatomy" due to a different anthropological model, the author sees the success of the Russian society development in cooperation and mutual assistance based on the ideals of collectivism.

Keywords: competition, cooperation, contest, individualism, collectivism, ethic, values, civilizational identity.

В господствующей в настоящее время экономической теории и повседневной практике хозяйственной деятельности в качестве одной из базовых категорий прочно укоренилась концепция конкуренции, став методологическим стандартом мейнстрима экономической научной мысли и устойчивой моделью поведения экономических агентов. Современную научную и учебную экономическую литературу невозможно представить без понятий «конкуренция», «конкурентоспособность» «конкурентные преимущества», являющихся неотъемлемыми атрибутами и основой рыночной экономики. Признавая двойственную и противоречивую природу конкуренции, подавляющее большинство современных экономистов расценивают её как экономическое благо; источник прогресса, модернизации и ускорения социально-экономического развития; движущую силу, побуждающую

экономических акторов всегда находиться в поиске и выбирать лучшие варианты. Сообразно с этим видением создаётся законодательство о защите конкуренции, и проводятся реформы, направленные на распространение конкуренции на нерыночные сферы общественной жизни (такие как здравоохранение, образование).

Из представления об исключительно позитивном воздействии конкурентной борьбы на рост экономики и благосостояние общества исходят и расхожие утверждения о нежизнеспособности советского строя ввиду крайней неэффективности советской экономики и низкого уровня жизни подавляющей части советского общества в условиях полного устранения конкуренции.

Однако оценивать прогресс в социально-экономической сфере, исходя из сугубо «рыночных» критериев, по нашему мнению, не вполне оправданно. Взгляд же на развитие экономики и общества сквозь призму нравственных идеалов и ценностей не позволяет получить столь однозначные выводы о превосходстве базирующейся на конкуренции западной модели мироустройства. В этой связи возникает вполне закономерный вопрос о наличии иных движущих сил социально-экономического прогресса. Поэтому в данной работе ставится задача осмысления духовной стороны феномена «конкуренции» и нравственно-противоречивой природы отношений к ней как экономическому благу. Затронутая в рамках исследования проблема, не претендуя на новизну, важна с познавательной точки зрения. Ставя под сомнение постулат о врождённой склонности человека к конкурентной борьбе, автор в рамках логического ретроспективного анализа вскрывает парадоксальный характер построенных на конкуренции отношений и пытается отразить альтернативные западной модели пути общественного развития.

Приступая к исследованию генезиса феномена «конкуренции», стоит отметить, что ставшая в наше время господствующим типом хозяйствования конкурентная рыночная экономика, подаваемая сегодня как нечто универсальное и естественное, проистекает из возникновения совершенно новой, нигде, кроме Запада, не существующей, антропологической модели. В основе этой модели лежат развивавшиеся на протяжении нескольких последних веков множеством западных философов, разными школами политэкономии и социологии концепции «свободного индивидуума» и «естественного человека».

Представление о человеке как индивидууме (индивидуум – латинский перевод греческого слова «атом» – неразделяемый) стало плодом «атомизации» западного общества, разрушения общинных, солидарных связей во многом под воздействием ньютоновской механической картины мира. «Мутация» в сознании западного человека «породила» индивидуума, понимаемого как изолированного, противопоставляемого миру и другим людям, человека, находящегося в непрерывном движении и столкновении (конкурентной борьбе). И именно такое представление о человеке, разъединяющее людей на своих и чужих, способствовало пробуждению чувства частной собственности и распространению господства частного интереса.

Модель «индивидуума» была «отшлифована» в процессе биологизации человека, результатом чего стало обоснование понятия «естественный человек». «Естественный человек» как плод фокусирования внимания на биологической стороне жизни человека и отхода от норм морали и нравственности со всей очевидностью проявляется в концепции Томаса Гоббса, которую можно выразить через формулу: «человек человеку – волк» (*homo homini lupus est*). Провозглашение в качестве природного, врожденного свойства человека стремления подавлять других стало фундаментом для обоснования «войны всех против всех» как объективного, действующего как механизм естественного отбора, закона общества. Результатом стало зарождение социал-дарвинизма – учения, переносящего закономерности естественного отбора и борьбы за существование из животного мира в общество людей. В разном виде его постулаты прослеживаются в работах многих европейских мыслителей.

«Упаковав» «естественный» закон «войны всех против всех» в «красивую обёртку», зарождающаяся европейская экономическая наука придала ему окончательное научное оформление в виде «закона рыночной конкуренции». Особую роль в этом сыграл Адам Смит, считающийся основоположником экономической теории как науки, впервые сформулировавшим развёрнутую теорию конкуренции. В своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» [1], ставшей первым системным изложением основ экономической науки, А.Смит описывает механизм конкуренции через образ «невидимой руки», регулирующей рынок так, что действия отдельных индивидов (вне зависимости от их помыслов и нравственных установок) становятся источником роста общего благосостояния.

Заложенная в классическую традицию констатация незримого присутствия конкуренции («невидимой руки рынка») оказала «определяющее влияние на становление и развитие в дальнейшем всех научных школ рациональной (позитивной либо негативной) трактовки рыночной экономики» [2]. Из классической традиции вытекает и марксистская теория конкуренции, хотя, справедливости ради отметим, что интерпретация природы, содержания и роли конкуренции в ней имеет существенные отличия. Поэтому здесь вполне оправданно мнение В.Ю. Катасонова, рассматривающего современную теорию конкуренции как совместное «дитя английской политической экономии, марксизма и дарвинизма» [3].

Таким образом, даже весьма поверхностный ретроспективный взгляд на концепцию «рыночной конкуренции» позволяет говорить о ней как об относительно «молодой» социально-экономической и идеологической конструкции, возникновение которой связано с особым типом духовно-религиозного устройства западного общества, обусловленного серьёзной трансформацией в мировоззрении европейского человека. Более подробно эта трансформация, которая не могла не сказаться на экономическом мышлении и поведении человека, всё более выводя их за рамки нравственной теологии, рассмотрена автором в других работах [4].

Западная цивилизация, являясь единственным обществом, подвергшимся глубокой культурной мутации, стремится распространить своё представление о человеке, вошедшее как в западную научную парадигму, так и в практику общественных отношений, на другие культуры. Не останавливаясь здесь на цивилизационной специфике самых разных, удивительно ярких представителей незападной культуры (Китай, Индия, Япония и др.), в которых конкуренция как важнейшая сторона жизни общества долгое время не играла существенной роли, сосредоточим фокус внимания на социокультурной «анатомии» России.

В качестве небольшого отступления отметим, что термин «анатомия» применительно к характеристике российского социального устройства здесь использован совсем неслучайно. Именно такой метафорой воспользовался Джеффри Сакс, фактически руководивший реформаторской деятельностью в 90-х годах, объясняя провал политики «шоковой терапии» «другой анатомией» России [5, с. 101], признавая тем самым уникальность российского общества, а значит и невозможность успешной перенастройки социально-экономических отношений по западным лекалам.

Раскрыть специфику «социокультурной анатомии» России, сформировавшейся на благодатной почве православия, по нашему мнению, поможет яркий образ С.Г. Кара-Мурзы. В своей работе [6] этот выдающийся мыслитель современности выделяет два типа общества: «общество как рынок» и «общество как семья», кратко выражая главное отличие западной и незападных цивилизаций. Именно в силу этого отличия взгляды на человеческие взаимоотношения, как на аналог борьбы за существование в животном мире, до последнего времени в России не получали широкой поддержки со стороны общества, во многом сохраняющего черты традиционного. Идеалом любого традиционного общества является его единство («народность»), солидарность и взаимовыручка членов общества. В отличие от западной культуры, в основе которой лежит понятие «индивидуум», культура традиционного общества опирается на понятие «народ», которое рассматривается как надличностная общность. Отдельный человек в традиционном обществе России всегда понимался в качестве «соборной личности», включенной в солидарные группы, действующие по принципу «один за всех, все за одного». Именно поэтому российская социальная философия вообще считала концепцию индивидуума некорректной, поскольку личности вне общества просто не существует.

Итак, кардинальное противоречие в представлениях о человеке на Западе и в России, проявляющееся в оппозиции индивидуализма и коллективизма, породило целый ряд коренных общественных различий, определивших «другую анатомию» России. В контексте рассматриваемых в работе проблем это выражается в том, что западная культурная традиция («общество как рынок») видит источник развития в конкуренции, а российская («общество как семья») – во взаимопомощи и сотрудничестве.

Одним из видных российских учёных, обстоятельно исследовавших выдвинутую им гипотезу о преимущественном значении в прогрессивном

развитии взаимопомощи перед конкуренцией, является П.А. Кропоткин. В своей знаменитой работе «Взаимная помощь как фактор эволюции» [7], приводя обширные примеры из жизни первобытных людей, П.А. Кропоткин констатирует, что «стоит только подвергнуть повседневную жизнь человека в течение исторического периода рассмотрению более тщательному», «оставляя в стороне предвзятые идеи большинства историков и их видимое пристрастие к драматическим сторонам истории», как становится очевидным, что человек «подчинен великому началу взаимной помощи, которая обеспечивает наилучшие шансы выживания только тем, кто оказывает друг другу наибольшую поддержку в борьбе за существование». Основной посыл исследования П.А. Кропоткина сводится к тому, что «главную роль в **этическом прогрессе** человека играла взаимная помощь, а не взаимная борьба», и «лучший задаток» «ещё более возвышенной дальнейшей эволюции человеческого рода» заключается «в широком распространении принципа взаимной помощи» [там же].

Неприемлемой навязываемую западной культурой и наукой конкуренцию как «норму жизни», как «естественный» общественный закон считали многие российские мыслители, доказывая противоестественность конкуренции как «бесконечной борьбы эгоизмов». В отечественной социальной философии всегда доминирующей была точка зрения, что люди стали людьми именно благодаря преодолению эгоизма и проявлению далеко выходящего за рамки краткосрочных рациональных расчетов сотрудничества и альтруизма. Несоответствующую христианским нормам и принципам жизни конкурентную борьбу считали славянофилы, справедливо полагая, что она обостряет самые безнравственные черты человека, такие как хитрость, обман, сила, ненависть. В частности, известный русский экономист, славянофил С.Ф. Шарапов, рассуждая о том, что конкуренция захватывает все сферы и уровни общественной жизни в своей книге «Бумажный рубль» [8], отмечал: «Управляемый пользой, экономический мир, по воззрениям западных экономистов, имеет могучим орудием борьбу индивидуальных эгоизмов между собой. В этой борьбе, носящей техническое название конкуренции, люди сами собой изощряются и придумывают все более и более совершенные орудия борьбы».

Вопреки утверждениям западных экономистов о благотворном воздействии конкуренции многие думающие люди в России видели в ней разрушительную силу. Русский литератор и экономист Ю.Г. Жуковский писал в этой связи: «конкуренция ведет только к лишним тратам сил и богатств, к взаимному обману, плутовству, наживе незаконными средствами, не к удешевлению товаров, а к их фальсификации» [цит. по 9].

В соответствии с собственной цивилизационной «анатомией», основообразующим ядром которой являлись коллективизм и солидарность, выстраивалась и российская система общественного устройства и хозяйствования. При этом сохранение ценностной цивилизационной идентичности всегда являлось фактором успешности развития России, тогда

как предпринимаемые неоднократно попытки её «перекройки» по западным лекалам оборачивались кризисами и провалами. Именно с точки зрения соответствия собственным ценностным основаниям следует рассматривать феномен «советской системы» как альтернативной модели мироустройства и хозяйствования, которая не только сама опиралась на идеал коллективизма, но и экстраполировала его вовне.

Самим фактом своего существования советская система опровергала постулат западной цивилизации о безальтернативности развития вне конкурентной борьбы. Остановливаясь здесь только на экономическом аспекте проблемы, отметим, что вся советская экономика представляла собой единый народнохозяйственный комплекс, где эффективность отдельных экономических акторов имела второстепенное значение по сравнению с общественной эффективностью, что устраняло конкуренцию между ними.

Сегодня существует мнение, что в советской экономике конкуренция всё же существовала в виде социалистического соревнования, рассматриваемого некоторыми в качестве аналога конкурентной борьбы. Однако в XX веке принципиальное различие этих терминов, несмотря на кажущуюся на первый взгляд их близость, очень хорошо понимали, и определяли конкуренцию как антагонистическую форму экономического соревнования. Считаем, что здесь уместнее всего процитировать И.В. Сталина, который в своей манере доходчиво и ясно излагать многие вещи разъясняет, почему ошибочно смешивать социалистическое соревнование с конкуренцией: «Социалистическое соревнование и конкуренция представляют два совершенно различных принципа. Принцип конкуренции: поражение и смерть одних, победа и господство других. Принцип социалистического соревнования: товарищеская помощь отстающим со стороны передовых, с тем, чтобы добиться общего подъёма. Конкуренция говорит: добивай отстающих, чтобы утвердить своё господство. Социалистическое соревнование говорит: одни работают плохо, другие хорошо, третьи лучше, – догоняй лучших и добейся общего подъёма...» [10]. Таким образом, при конкуренции «проявляется противоположность жизненных интересов соперников и невозможность реализовать собственные интересы без ущемления интересов соперников» [11, с. 57], что всегда связано с конфликтностью («война всех против всех»). В отличие от конкуренции, где «целевые установки противоположных сторон направлены на ослабление и окончательное подавление конкурентов ради обеспечения собственной выгоды» и поэтому бенефициаром является единоличный частный товаропроизводитель (принцип индивидуализма налицо), при соревновании выигрывают многие (принцип коллективизма). Именно поэтому И.В. Сталин справедливо подчёркивает, что конкуренция никогда не может вызвать чего-либо похожего на «тот небывалый производственный энтузиазм, который охватил миллионные массы трудящихся в результате социалистического соревнования» [10].

Рассматривая соотношение понятий «конкуренция» и «соревнование», следует отметить, что подмена одного другим частично может быть объяснена

тем, что в английском языке они имеют одно и то же значение – competition, но в смысле конкуренции [12]. В русском же языке словом, близким по смысловой нагрузке конкуренции, является не «соревнование», а «соперничество», представляющее собой борьбу за достижение превосходства, чем, собственно говоря, и является конкуренция. Но сводить лишь к терминологической путанице употребление слова «соревнование» в смысле «конкуренции» было бы наивно, поскольку за «борьбой» терминов здесь просматривается борьба мировоззрений. К слову, И.В. Сталин очень хорошо понимал, что подмена термина «соревнование» «конкуренцией» есть инструмент идеологической борьбы против советской системы. Это хорошо видно из записки «Членам и кандидатам политбюро» от 21.02.1936 г., в которой он предупреждает, что в недалёком будущем «выражение «соревнование» будет совершенно изгнано из обихода и заменено выражением «конкурс», «конкурс-соревнование», «соревнование-конкуренция» или просто «конкуренция» [цит. по 12].

Став историческим прецедентом построения общества, основанного на принципе «человек человеку друг», опровергшим самим фактом своего существования универсальность базирующегося на конкурентной борьбе западного концепта, «советский проект» демонстрировал успешность до тех пор, пока приоритетом были идентичные ценностной парадигме России духовно-нравственные идеалы. Сдвиг доминирующих в российской культуре установок, об опасности которого неоднократно предупреждал И.В. Сталин, произошел лишь к концу XX в. И именно этот сдвиг стал той прорехой, которая обеспечила возможность реализации очередной попытки трансформации российского общественного устройства по западным лекалам.

В результате, в настоящее время в представлениях о человеке в российском обществе наблюдается явный раскол, и противостоящие позиции кристаллизуются. Особую опасность вызывает то, что сегодня чуть ли не с детского сада человека воспитывают в духе индивидуализма и утилитаризма, приучают к мысли, что конкуренция – это высшее благо и неизбежное условие успеха и прогресса, тем самым формируя критическую массу людей иноцивилизационной идентичности. И только наличие в обществе воспитанных в духе коллективизма предыдущих поколений и созданных ими просветительских ресурсов и идеалов не позволяет пока в полной мере проявиться всем негативным последствиям перестройки «социокультурной анатомии» России, по сей день удерживая её на полюсе коллективизма по шкале «коллективизм — индивидуализм».

Резюмируя отмеченное выше, можно с полной определённой утверждать, что «закон рыночной экономики» не является универсальным, естественным законом общественного развития, несмотря на то, что все средства и ресурсы западной идеологической машины направлены на внедрение этого в сознание людей. Подтверждением несостоятельности западной модели развития служит затяжной системный экономический и социокультурный кризис, преодоление которого требует принципиально новой философии общественных отношений. В этой связи России следует обратиться

к опыту своего великого исторического прошлого, которое убедительно доказывает, что добиться значимого прогресса (причём не только в материальной, но и духовной сфере) можно только на альтернативной Западу парадигме общественного и хозяйственного устройства, в основе которого должна лежать номинирующая высшие ценности российской цивилизации идеология.

Список использованной литературы:

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов [Текст]: [в 2 т.] / Адам Смит; отв. ред. Л. И. Абалкин; [пер. с англ., ввод.ст., коммент. Е. М. Майбурда]; Российская акад. наук, Ин-т экономики. - Москва: Наука, [Т. 1]: Кн. 1-3. - 1993. – 569 с.

2. Рубин Ю.Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. – 2010. – №2(21). – С. 38-67.

3. Катасонов В.Ю. О конкуренции. [Электронный ресурс]. URL:<https://cont.ws/@dukeleb/431409> (дата обращения: 30.03.2022).

4. Асканова О.В. «Номоеconomicus»: истоки и последствия «экономизации» человеческого поведения // Ползуновский альманах. – №4. – Т.1. – Ч.1. – 2017. – С.47-51.

5. Багдасарян В.Э. Цивилизационный контекст российских правовых трансформаций // Вестник Московского государственного областного университета. – 2019. – №4. – С. 100-106.

6. Кара-Мурза С.Г. Россия и Запад: парадигмы цивилизаций [Текст] / С. Г. Кара-Мурза. - 2-е изд. - Москва: Культура: Акад. проект, 2013. – 231 с.

7. Кропоткин П.А. Взаимная помощь, как фактор эволюции / П. Кропоткин. - Москва: [б. и.], 1918. - 214, с.

8. Шарапов С.Ф. Бумажный рубль: (Его теория и практика) / Талицкий (Сергей Шарапов). - Санкт-Петербург: тип.т-ва «Обществ. Польза», 1895. - 156с.

9. Катасонов В.Ю. С.Ф. Шарапов: взгляд славянофила на экономику и экономическую науку (продолжение) [Электронный ресурс]. URL:<http://pereprava.org/jurnal-pereprava-article/1194-sf-sharapov-vzglyad-slavyanofila-na-ekonomiku-i-ekonomicheskuyu-nauku-prodolzhenie.html> (дата обращения: 06.04.2022).

10. Сталин И.В. Соревнование и трудовой подъем масс: Предисловие к книжке Е. Микулиной «Соревнование масс» // Сталин И.В. Сочинения. – Т.12. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1949. – С. 108-111.

11. Архипов А.М. Роль конкуренции в развитии рыночной экономики // Инновации и инвестиции. – 2008. – №4(43). – С.56-65.

12. Конкуренция и соревнование. Два слова, два мира, два мировоззрения // Ящик Пандоры. [Электронный ресурс]. URL: <https://pandoraopen.ru/2017-06-15/konkurenciya-i-sorevnovanie-dva-slova-dva-mira-dva-mirovozzreniya/> (дата обращения: 25.03.2022).

ББК 60.55

**«ДЕНЕЖНОЕ МЫШЛЕНИЕ» И «ДУХ КАПИТАЛИЗМА» В КОНТЕКСТЕ
САМОРЕФЛЕКСИИ ЕВРОПЕЙСКОЙ КУЛЬТУРЫ НАЧАЛА XX ВЕКА**

М.Б.Красильникова

**«MONETARY THINKING» AND «CAPITALISM SPIRIT» IN THE CONTEXT
OF EUROPEAN CULTURE SELF-REFLEXION IN THE EARLY XX
CENTURY**

M.B.Krasilnikova

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

*Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education Polzunov Altai State Technical University*

Аннотация: В статье анализируется нарратив, заданный проблематикой «духа капитализма» и представленный рядом фундаментальных трудов начала XX века. На рубеже XIX-XX веков с очевидностью обозначилась задача объяснить изменившееся социально-экономическое устройство общества, решению которой были посвящены исследования в области экономики. Вместе с тем существенное значение в решении этой задачи имели труды, выходящие за границы экономических наук и позволяющие осмыслить коренные социально-экономические изменения с позиции гуманитарной рефлексии. В статье рассмотрен ряд таких работ, выявлены основные линии дискурса культурфилософской, социологической мысли о «духе капитализма» и соответствующем ему «денежном мышлении».

Ключевые слова: «денежное мышление», капиталистический дух, цивилизация, деньги, культура.

Abstract. The article analyzes the narrative set by the problems of the «capitalism spirit» and presented by a number of fundamental works of the early twentieth century. At the turn of the XIX-XX centuries, the task of explaining the changed socio-economic structure of society was clearly outlined, to the solution of which was devoted research in the field of economics. At the same time, research that went beyond the boundaries of economic science and made it possible to comprehend fundamental socio-economic changes from the standpoint of humanitarian reflection was essential in solving this problem. The article examines a number of such works, identifies the main lines in the discourse of cultural, philosophical, sociological thought about the «capitalism spirit» and the corresponding «monetary thinking».

Keywords: «monetary thinking», capitalism spirit, civilization, money, culture.

На рубеже XIX-XX веков с очевидностью обозначилась задача объяснить новый, изменившийся мир, осмыслить социальные, экономические, культурные изменения, определяющие новую реальность. Осмысление капиталистического социального устройства было представлено рядом фундаментальных исследований в области экономики. Вместе с тем появляются работы, которые стоят «за границей» экономических наук, в которых анализируется капиталистический принцип «денежного мышления», сформировавшийся в XIX веке, и деньги рассматриваются как социокультурный феномен.

Исследование роли денег, их функций за пределами экономического мира начинается от ряда известных трудов, где денежные отношения представлены как явления социокультурные. Это работы из области социологии (Г. Зиммель,

М. Вебер, В. Зомбарт), исследования по философии культуры О. Шпенглера и т.д. Авторы предлагают разные подходы к осмыслению проблемы (социологический, культурфилософский, религиозно-этический), что позволяет увидеть «объемно» процессы формирования европейского «духа капитализма» и особенности соответствующего ему «денежного мышления». В исследованиях названных авторов отрефлексирован принцип «денежного мышления», который складывался в европейской культуре от эпохи Нового времени и приобрел внятные очертания и специфические черты как «монетарный монотеизм».

Термин «денежное мышление» активно используется О.Шпенглером. Стоит отметить, что как его книга «Закат Европы»(1918г), имевшая шумный успех, так и сам его метод исследования вызывали неоднозначную реакцию читающей публики и специалистов. В рядах представителей «строгой научности» Шпенглер не встретил понимания. В своем исследовательском методе он постулирует выход за границы предметной области отдельных наук. Шпенглер одним из первых отметил, что исходную точку для понимания экономической истории «высоких культур» следует искать не в сфере самой экономики [7, с. 496]. Он полагал, что всякая экономическая жизнь включена в контекст культуры, именно дух культуры определяет ее сущность. Поскольку всякая культура обладает своим миром форм, то каждая «высокая культура» имеет свой экономический стиль. По мысли Шпенглера, всякая культуры имеет как свой собственный способ «мыслить деньгами», так и присущий ей символ денег, «с помощью которого она делает зримым свой принцип оценки в сфере экономической картины» [7 с.517.]. Свою мысль он иллюстрирует сопоставлением «телесных» денег аполлонического стиля, символ которых – отчеканенные монеты, и фаустовско-динамических, относительных денег, выражением которых стали проведения кредитных единиц по книгам. Это два разных принципа (деньги как величина и деньги как функция), соответствующих разным культурным эпохам.

Общую ошибку современных ему экономических теорий денег Шпенглер усматривает в том, что исходной позицией в исследовании для них является платежный знак или материальная выраженность («вещество») платежного средства, в то время как опорой для осмысления, по мысли самого Шпенглера, должна выступать форма экономического мышления. «Деньги, как и число, как право, – это *категория мышления*, - утверждает Шпенглер. – Можно мыслить окружающий мир денежно, точно так же как можно его мыслить юридически, математически или технически» [7, с.512].

Итак, Шпенглер полагает, что каждая культура имеет свой собственный принцип «денежного мышления», соответствующий определенному периоду ее развития и ее имманентным свойствам. Осмысление этого принципа требует выхода за пределы экономической науки. Сам Шпенглер предпринимает подобное действие, обращаясь к логике развития культуры, акцентируя внимание на переходе культуры в стадию цивилизации. Этот переход, по мысли автора, определяется тем, что душа культуры сменяется духом

цивилизации, именно в этот момент появляется новая форма денежного мышления. Такое событие имело место в античности при переходе от греческой культуры к римской цивилизации. Нечто подобное происходит, как считает автор, в современной ему европейской культуре: «Закат Европы» («Der Untergang des Abendlandes») – это переход в стадию цивилизации.

В социокультурном плане проблематику феномена денег одним из первых рассмотрел Г Зиммель. В книге «Философия денег» (1900г.) он стремится объяснить современную ему эпоху, несущую на себе «печать удивления» перед властью денег, акцентируя внимание на их социокультурной значимости. Он раскрывает значимую грань культуры, составляющую существенное дополнение к тому, что уже было открыто Марксом, причем дополнение такого свойства, которого не существовало ранее в общественной науке. Деньги есть нечто большее, чем экономическое средство полагает Зиммель. Все, что связано с деньгами, затрагивает самые глубокие сферы культуры и жизни в целом. Задачу своей работы он видит в том, чтобы определить «объяснительную ценность включения хозяйственной жизни в число причин духовной культуры» и осмыслить сами эти хозяйственные формы «как результат более глубоких оценок и течений, психологических и даже метафизических предпосылок» [2].

Феномен денег значим для автора в плане осмысления его воздействия на «жизнечувствования индивидов», на сущность и формы общественной жизни, на развитие общества и культурные процессы в целом. Таким образом, деньги, понимаемые как социокультурный феномен, являют собой, по мысли Зиммеля, инструмент исследования как ценностно-психологических параметров отдельной личности, так и культурно-исторического развития общества в целом. Они выступают как средство, как материал иллюстрации тех отношений, которые существуют между внешними явлениями и «глубинными течениями» индивидуальной жизни людей и истории общества. Все, что связано с темой денег, затрагивает глубинные сферы жизни общества, утверждает Зиммель. Особенностью современного ему общества он видит тот факт, что все социальные и культурные связи опосредованы деньгами [2].

Анализ становления капитализма в Европе с позиции не только социологической, но и религиозно-этической представлен рядом работ М.Вебера, в частности известным его трудом «Протестантская этика и дух капитализма» (1904-1905г.). В центре внимания автора оказывается «претенциозно» звучащее понятие – «дух капитализма», дефиницию которого, как он отмечает, дать сложно. Его интересует не только и не столько экономика – Вебер исследует нечто, находящееся за границей экономики и экономической науки: образ и строй мыслей, из которых возник «дух капитализма» как массовое явление. Он отмечает, что «капиталистический дух», утвердившийся в европейской цивилизации в древности и средние века, был заклеен как недостойное проявление скаредности. Однако судьбой западной культуры стала рационализация, основанная на общем строе мышления и подчинившая

жизнь общества и отдельного человека некой общей логике, общему принципу – этот принцип и назван Вебером «духом капитализма».

Специфическую склонность к экономическому рационализму он видит в протестантизме. Своеобразный уклад жизни, привитый воспитанием, религиозной атмосферой формирует тип мышления и деятельности [1, с.7-8].

Адекватным выражением «духа капитализма» является отношение к деньгам. Это отношение Вебер определяет цитатами из Бенджамина Франклина: «Помни, что время – деньги; ... Помни, что деньги по природе своей плодородны и способны породить новые деньги». Согласно Веберу, «дух капитализма» – это определенный строй мышления, проявляющийся в систематическом и рациональном стремлении к прибыли, наживе, которая мыслится как самоцель и уже не служит средством удовлетворения материальных потребностей, а видится целью существования человека и даже этического оправдания его существования [1, с.13-23]. Это специфическая предпринимательская рациональность, рациональная страсть к предпринимательству, базирующаяся на религиозной страсти.

Суть «денежного мышления», соответствующего «духу капитализма», может быть представлена следующим образом: приобретение денег законным путем, является для европейского хозяйственного строя капитализма целью, «результатом и выражением деловитости человека, следующего своему призванию» [там же]. Предпринимательская активность подкреплена религиозной энергетикой: служение «призванию» заключается в преумножении денег. Служа деньгам, служат Богу. Верующий человек обретает спасение при помощи денег. Рациональная практика спасения утверждает деньги положительной целью, закрепляет тотальность денежных отношений. «Экономикоцентризм» изгоняет все метафизические проблемы из сферы социальной и частной жизни как факультативные, «излишние».

Труды Г.Зиммеля и М.Вебера задали определенный вектор осмысления экономических отношений, в контексте которого исследуется формирование того, что будет названо «духом капитализма», а также формирование «экономического человека» европейской цивилизации, обладающего определенным «денежным мышлением» и соответствующими ему ценностными установками. Анализируя новое денежное мышление, М.Вебер и Г.Зиммель сходятся в определении его общего принципа: деньги становятся универсальным выражением связи между отдельными людьми, между людьми и внешним миром; они позволяют сопоставить и привести к «общему знаменателю» то, что вне этой универсальной категории несопоставимо.

В дискуссии с Вебером, но во многом и совпадая с его основными суждениями, осмысливает «дух» своего времени, историю духовного развития современного ему «экономического человека» В.Зомбарт. Он утверждает, что «капиталистический дух» в современной ему эпохе господствует над всем существованием и управляет судьбами мира. В работе «Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека» (1913) Зомбарт исследует историю становления этого духа. Хозяйственный образ

мысли докапиталистического человека вытекает из самой человеческой природы, считает Зомбарт, то есть, из его естественной потребности в благах. Эта потребность реализуется в идее «достойного содержания». Материальное содержание должно соответствовать положению в обществе, что подчиняет отношение человека к миру материальных благ некоторым ограничениям, принятым обществом. «Основная черта докапиталистической жизни есть черта уверенного покоя, свойственная всякой органической жизни», – утверждает автор. Зомбарт ставит перед собой задачу показать, как этот покой превращается в беспокойство: «как общество из принципиально статического развивается в принципиально динамическое» [3, с. 47]. Именно «капиталистический дух», обративший старый мир в развалины, является источником этого превращения. Корни этого современного для европейского мира явления Зомбарт обнаруживает уже в раннем средневековье. У истоков становления капиталистического духа – «жажда обладания золотом и радость обладания золотом». Но это период «страсти» к сокровищам, а не к деньгам. Далее следует эпоха смены ценностей. Зомбарт приводит ряд цитат, высказываний, принадлежащих эпохе XV столетия, которые свидетельствуют о том, что деньги начинают постепенно занимать «положение повелителя», начинают царствовать. К XVII веку общее развитие европейского духа миновало период накопления сокровищ, «ценности сокровищ» окончательно были побеждены «ценностями денег»: «жадность к золоту сменяется жаждой денег» [3, с.47-57].

Но сама по себе жажда денег не является знаком, свидетельством капиталистического духа. Капитализм возникает со сменой ментальности, с отказом от следования образцам поведения, заданных традицией, и с формированием установки на индивидуальное обогащение. Зомбарт обнаруживает в «духе капитализма» мощную жизненную силу, при этом не упускает из виду, что сформировался он в результате отказа от ряда традиционных ценностей, переворота в мире ценностей. В отличие от Вебера, Зомбарт видит в основе формирования «духа капитализма» не только рациональное стремление к прибыли, и не одну религиозно-этическую установку. Он отмечает синтетическую природу этого феномена и выделяет два начала, которые составили его основу: предпринимательский элемент (жажда денег, страсть к приключениям, изобретательность) и мещанский, буржуазный элемент (расчетливость, осмотрительность, хозяйственность). Выразителем «духа капитализма» он видит буржуа – «экономического человека», свойствами которого являются «рациональный душевный механизм», преобладание воли, эгоизма и абстрактный склад ума [3, с.47].

Общей линией дискурса о «духе капитализма» в анализируемых работах становится суждение о том, что с утверждением «духа капитализма» закрепляется представление о деньгах уже не как о средствах достижения конкретных благ, а как о могущественной силе, определяющей социальную и культурную реальность. У Г. Зиммеля можно найти суждение о том, что каждая великая эпоха имеет некое центральное понятие, обладающее высшей

ценностью: «... для греков – это бытие, для христиан – Бог; в XVII и XVIII веках – это природа, в XIX веке – общество, а теперь кажется, что жизнь меняет коней...» [5]. Исходя из основных положений рассматриваемых работ, можно сделать вывод о том, что становится «центральной концепцией» эпохи.

Таким образом, рубеж XIX-XX веков ознаменован тем, что центральной концепцией, определяющей суть эпохи и выступающей главной ценностью, стали деньги. «Дух капитализма» исходит из того, что реальность моделируется стоимостью, именно стоимость становится основой суждения о действительности и человеке. Античное «человек – мера всех вещей» стало поистине архаичным, уступив место иному принципу – «деньги – мера всех вещей».

Шпенглер пишет о «духе» цивилизации, связывая именно с ним принцип денежного мышления. Переход от культуры к цивилизации в античности ознаменовался изменением «денежного мышления»: деньги, как абстрактный фактор, лишенный связи с ценностями исконного жизненного уклада – вот, что, по мысли Шпенглера, отличает римлян от греков, культуру от цивилизации и что возведено в принцип «ubi bene, ibi patria» [6, с.166].

Символом цивилизации он видит мировой город, который космополитичен, лишен благоговения перед приданием, подчинен холодному практическому рассудку. «Героическое и святое, мощно являвшее себя в символических формах ранних эпох, истончается, скудеет, а на их место приходит прохладная буржуазная ясность», – пишет Шпенглер [7, с.515]. Эпоха, к которой принадлежит сам автор, определена им как «Der Untergang des Abendlandes», а содержательно речь идет об окончательном переходе европейской культуры в фазу цивилизации, которая, по утверждению Шпенглера, открывает лидерство «духа» (силы) и денег.

Работы, рассмотренные в статье, принадлежат одной эпохе – эпохе начала XX века и все они связаны с потребностью осмыслить, отразить ряд проблем, обозначенных глубинными изменениями социального, общественного, экономического устройства жизни. Безусловно, можно назвать еще ряд мыслителей этого времени и расширить список трудов, посвященных обозначенной тематике. В контексте данной статьи представлена попытка определить некое общее русло европейской культурфилософской, социологической мысли в оценке того явления, которое было названо «духом капитализма». Был отмечен ряд совпадений в осмыслении исследуемой проблематики в трудах, которые рассматривались. Некоторые позиции представлены дискуссионно. Но при этом стоит отметить, что общей интенцией европейской мысли стало утверждение некоего нового состояния европейского общества, суть этого состояния определяется изменениями, которые невозможно объяснить только с позиции экономических учений. Для такого объяснения требуется расширение горизонтов мысли, выход за границы экономики в область философии, культуры, социологии.

Рассмотренные в статье труды являются фундаментом для исследования современного «денежного мышления», роли денег и их символизации в

современной культуре, в том числе и отечественной. Деньги, их восприятие и осмысление превращаются в модель культуры. Общество представляет себя и свои ценностные ориентиры через ряд культурных форм, в том числе и через «денежное мышление» [4, с.223-225]. Сам принцип «денежного мышления», свойственный определенной эпохе, в этом случае можно рассматривать как инструмент исследования культуры. Безусловно, существует своеобразие вхождения русской культуры в эпоху капитализма и, соответственно, «денежного мышления», свойственного ей в этот период. Это мышление определено глубинными установками русской культуры и может быть осмыслено в диалоге с европейской рефлексией по заданной проблематике. Есть «денежное мышление» современной русской культуры и российского общества. Для выявления его специфики также значимо обращение к фундаментальным трудам, в которых была обозначена тематика «духа капитализма».

Список использованной литературы:

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма /М.Вебер – «Издательство АСТ», – (Философия – Neoclassic) «Издательство АСТ», 2020. – 360с.
2. Зиммель Г. Философия денег [Электронный ресурс]. – URL: <https://iknigi.net/avtor-georg-zimmel/102354-izbrannoe-problemy-sociologii-georg-zimmel/read/page-14.html>(дата обращения: 04.05.2022).
- 3.Зомбарт В. Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека / В.Зомбар – Собр.соч. в 3-х т., Т.1 – СПб, Владимир Даль, 2005, – 632.
4. Красильникова М.Б. Социокультурная роль денег в современном мире // Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы Двенадцатой международной научно-практической конференции 19–20 ноября 2020 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2020. С.219–226
- 5.Московичи С. Машина, творящая богов [Электронный ресурс]. – URL: [gumer.info>bibliotek_Buks/Sociolog/Mosk/index.php](http://gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Mosk/index.php) (дата обращения: 11.05.2022)
6. Шпенглер О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. 1. Гештальт и действительность / Пер. с нем. и примеч. К.А.Свастьяна. – М.: Мысль, 1998. – 663, [1] с.
7. Шпенглер О.Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. 2. Всемирно-исторические перспективы / Пер, с нем. и примеч. И. И. Маханькова. – М.: Мысль, 1998. – 606, [1] с.

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
И МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Материалы XIV международной научно-практической конференции

27-28 мая 2022 г.

Публикуется в авторской редакции

Подготовка оригинала-макета – информационно-технический отдел
РИИ АлтГТУ

Режим доступа:

[https://www.rubinst.ru/sites/default/files/files/science/conference_materials/СБОРН
ИК_Экономика-22.pdf](https://www.rubinst.ru/sites/default/files/files/science/conference_materials/СБОРН
ИК_Экономика-22.pdf)