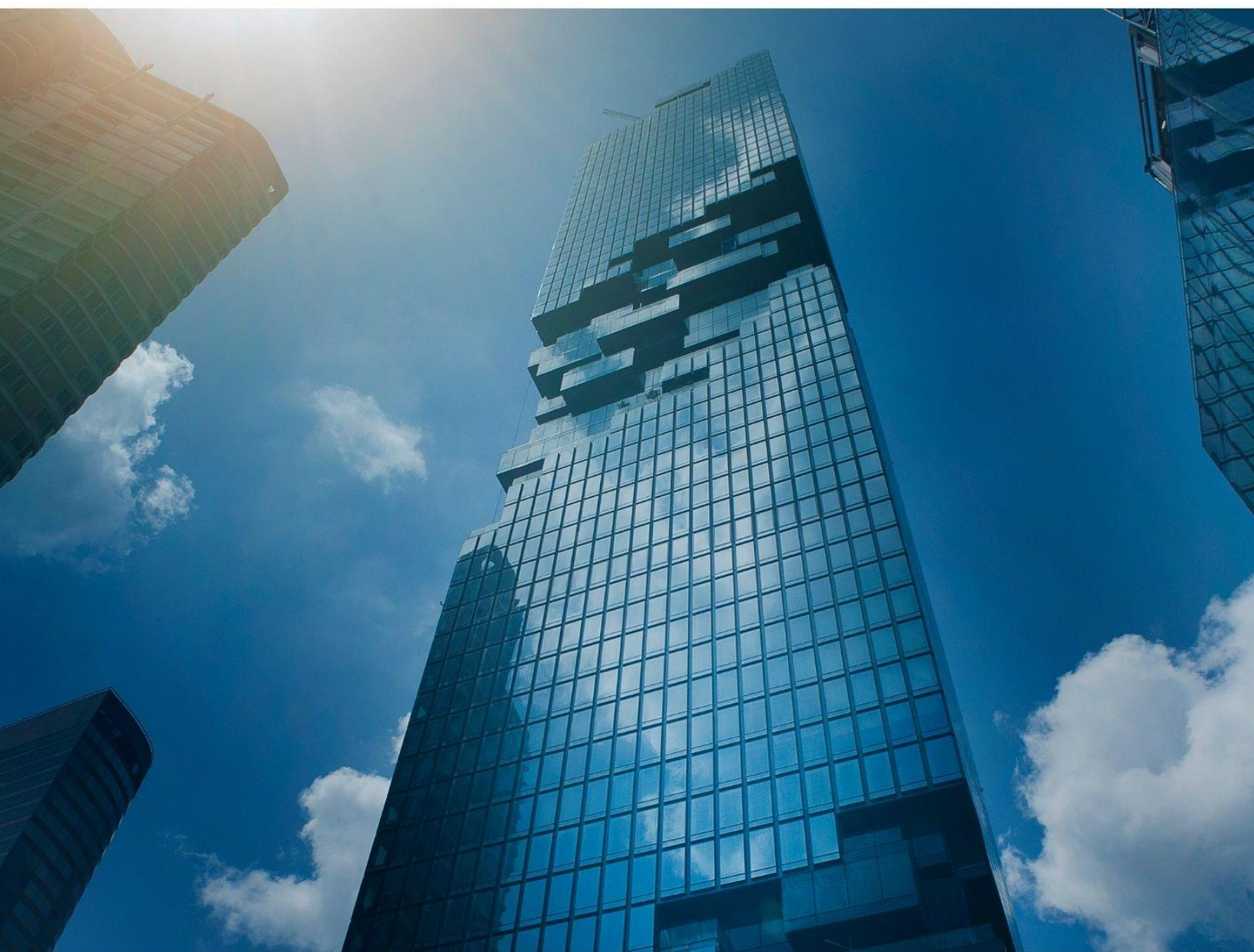


ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ



EDRJ.RU

ISSN 2542-0208

Экономическая теория
Экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами
Управление инновациями
Экономика и управление в образовании
Государственное управление
Региональная экономика
Мировая экономика
Логистика

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И
РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

№ 9/2020

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2020

УДК 33
ББК 65
Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» – №9– 2020. –115 с.

ISSN 2542-0208

Статьи журнала содержат информацию, где обсуждаются наиболее актуальные проблемы современного экономического развития и результаты фундаментальных исследований в различных областях знаний экономики и управления.

Журнал предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в журнал статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 685-10/2015.

Электронная версия журнала находится в свободном доступе на сайте www.edrj.ru

УДК 33
ББК 65

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **Краснова Наталья Александровна**, кандидат экономических наук, доцент, руководитель НОО «Профессиональная наука» (mail@scipro.ru)

Балашова Раиса Ивановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры “Экономика предприятия” Донецкого национального технического университета.

Глебова Анна Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор экономики и управления предприятием ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет», член Новой экономической ассоциации. Эксперт научных направлений – антикризисное управление и банкротство, экономика предприятия и предпринимательства, управление.

Кожин Владимир Александрович – заслуженный экономист РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений – финансы, бюджетирование, экономика предприятия, экономика строительства.

Мазин Александр Леонидович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Нижегородского института управления, филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Эксперт научных направлений: экономика труда, экономическая теория.

Бикеева Марина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении Национального исследовательского Мордовского государственного университет им. Н.П. Огарёва. Эксперт научных направлений: социальная ответственность бизнеса, эконометрика, статистика.

Лаврентьева Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры социальной медицины и организации здравоохранения. ФГБОУ ВО “Нижегородская государственная медицинская академия” Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эксперт научных направлений: учет, анализ, аудит, экономическая теория, экономика труда.

Тиндова Мария Геннадьевна – кандидат экономических наук; доцент кафедры прикладной математики и информатики (Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФБГОУ ВПО РЭУ им. Плеханова). В полномочия входят организация и/или проведение экспертной оценки статей по проблемам экономико-математического моделирования.

Шагалова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и государственного управления ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Эксперт научных направлений: бюджетирование, мировая экономика, ценообразование, экономика предприятия, инновационный менеджмент.

Материалы печатаются с оригиналов, поданных в оргкомитет, ответственность за достоверность информации несут авторы статей

© НОО Профессиональная наука, 2015-2020

Оглавление

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ	6
Глущенко В.М., Пронькин Н.Н., Симаков А.И., Новосёлова Т.Е. Возможные подходы к оценке ущерба от информационных угроз	6
Еремеева С.В. Особенности бухгалтерского учета материально-производственных запасов при выполнении работ строительной организацией	14
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ	19
Сидорин А.В. Прогрессивная шкала налогообложения как инструмент обеспечения социальной справедливости в социальном государстве	19
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....	26
Ночвина Б.А., Лисина Т.Р. Особенности развития китайской экономической модели на современном этапе: перспективы лидерства КНР в эпоху глобализации	26
Соловяненко Н.И., Шапсугова М.Д. Правовое регулирование сетевого ритейла в зарубежных странах	35
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	44
Бобровская Е.В., Воронкова Д.И. Методика расчета премиального фонда в банковской сфере.....	44
Павлова Е.А., Ильина С.И. Проблемы формирования кредитного портфеля и управления им	50
ЭКОНОМИКА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	55
Shapsugova M.D. A fundamental scientific challenge in the fight against a pandemic ...	55
Гимранова Г.И., Букатов Е.Б. Внешнее референтное ценообразование на лекарственные средства в странах ЕАЭС.....	60
Лаврентьева М.А. Методологические принципы применения технологий цифровой экономики в процессе диджитализации медицины.....	68
ЭКОНОМИКА И ПРАВО.....	80
Баттахов П.П. Правовое регулирование социального предпринимательства в сфере интеллектуальной собственности.....	80
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	87
Габисова З.Т., Шиганов А.Р. Анализ предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ	87
Черепанова Т.Г. Разработка проекта реструктуризации бизнес-модели фирмы	94
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	104
Безпалов В.В., Васина И.В. Государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса как инструмент обеспечения экономической безопасности государства в условиях нестабильности	104

Бухгалтерский учет, анализ, аудит

УДК 33

Глуценко В.М., Пронькин Н.Н., Симаков А.И., Новосёлова Т.Е.
Возможные подходы к оценке ущерба от информационных угроз

Possible approaches to assessing damage from information threats

Глуценко В.М., Пронькин Н.Н., Симаков А.И., Новосёлова Т.Е.
Gluschenko V.M., Pronkin N.N., Simakov A.I., Novoselova T.E.

***Аннотация.** В статье рассмотрены возможные подходы к оценке ущерба от информационных угроз московского мегаполиса.*

***Ключевые слова:** московский мегаполис, информационная безопасность, информационные угрозы.*

***Annotation.** The article considers possible approaches to assessing the damage caused by information threats in the Moscow megalopolis.*

***Keywords:** Moscow megalopolis, information security, information threats.*

Рецензент: Дудкина Ольга Владимировна, кандидат социологических наук, доцент.
Донской государственный технический университет (ДГТУ), г. Ростов-на-Дону, Факультет
«Сервис и туризм», кафедра «Сервис, туризм и индустрия гостеприимства»

Информационная безопасность города должна определяться как результат противодействия системы сил и средств ее обеспечения (системы принятых мер) комплексу внешних и внутренних информационных угроз жизненно важным интересам личности, общества и города в разных областях жизнедеятельности, в том числе и в социально-экономической сфере. Этот результат может быть оценен через предотвращенный ущерб жизненно важным интересам личности и общества от негативного воздействия информационных угроз. При этом соотношение предотвращенного ущерба к потенциально возможному указывает на эффективность действий системы ее обеспечения (системы информационной безопасности).

Методологически правильно измерение опасности производить через критерий вероятности информационной угрозы и величины ущерба. При таком подходе информационную безопасность мегаполису целесообразно определять, как отсутствие опасностей (информационных угроз) данному субъекту (личности, обществу, государству, мегаполису, любым другим организациям и коллективам), либо как обеспечение защищенности от этих опасностей и, следовательно, обеспечение снижения величины и вероятности ущерба до заданных (безопасных) значений.

Основные трудности в реализации такого подхода возникают при измерении величины ущерба той или иной ценности.

Информационные угрозы содержат в себе потенциальный ущерб, который в определенных условиях может быть нанесен информационной безопасности, если не предпринимать никаких мер для их предотвращения.

Под ущербом понимается любое негативное изменение характеристик объектов, ресурсов, средств, условий и т.д., необходимых для жизнедеятельности данного субъекта.

Представляется целесообразным потенциальный ущерб рассматривать с двух сторон: количественной, выраженной в каких-либо единицах измерения, и качественной, под которой подразумевается вред или польза.

Потенциальные ущербы предлагается *классифицировать и ранжировать по признакам, отражающим их характер и степень опасности.*

Интегральный (суммарный) потенциальный ущерб жизненно важным интересам от осуществления информационных угроз в социально-экономической сфере мегаполиса подразделяется на прямой и косвенный.

При этом под *прямым ущербом* целесообразно понимать ущерб, наносимый непосредственным влиянием угроз в различных сферах деятельности личности, общества и мегаполиса, в результате чего затрудняется или делается невозможным удовлетворение жизненно важных интересов. Отличительной особенностью прямого ущерба является возможность его оценки.

Косвенный ущерб – потери, которые несет мегаполис в связи с последствиями прямого ущерба, а также затраты на проведение мероприятий, обеспечивающих предотвращение ущерба в социально-экономической и других сферах. Оценка косвенного ущерба представляет особую сложную проблему.

Кроме того, интегральный потенциальный ущерб жизненно важным интересам мегаполиса в социально-экономической сфере подразделяется еще *на реальный и прогнозируемый.*

Реальный ущерб – это ущерб, который объективно уже существует, а прогнозируемый – это потенциальный ущерб, который может быть оценен только в будущем.

Предварительные исследования показали, что при всем многообразии видов потенциальных ущербов во всех сферах жизнедеятельности города, все они взаимосвязаны и воздействуют на интересы мегаполиса в основном в социально-экономической сфере, как правило, комплексно.

Предлагаемая классификация ущербов не является постоянной и может претерпевать определенные изменения в зависимости от конкретной ситуации, характера и степени как внутренних, так и внешних условий.

В интересах принятия адекватных и эффективных мер со стороны исполнительной власти мегаполиса по минимизации ущерба жизненно важным интересам личности, общества и мегаполиса необходимо понять механизм его образования.

Механизм образования ущерба жизненно важным интересам во всех сферах, как показали исследования, имеет следующие составляющие.

Информационный ущерб возникает в результате нарушения нормативно-правовых документов информационного обеспечения органов государственного управления. В количественном выражении (измерении) – это величина повышения уровня утечки конфиденциальной информации о жизнедеятельности мегаполиса.

Интегральный потенциальный ущерб жизненно важным интересам от возникновения угроз в социально-экономической сфере мегаполиса может наноситься осуществлением внутренних угроз социально-экономического, социально-политического, этнического, экологического и иного свойства плана. При этом наличие или проявление какой-либо угрозы извне значительно усугубляет ущерб от внутренних угроз.

Ослабить, нейтрализовать потенциальный ущерб национальным интересам в социально-экономической и других сферах мегаполиса исходя, из прогноза изменения комплекса внешних и внутренних угроз, обязано Правительство Москвы путем создания для этой цели системы информационной безопасности.

Важной категорией, определяющей безопасность в социально-экономической сфере, является категория «*защищенность*». Прежде всего, следует отметить, что «защищенность», отражает возможность гарантированного блокирования мегаполисом ожидаемых ущербов от применения угроз информационной безопасности в результате проведения комплекса мероприятий, обеспечивающих предотвращение ущерба. При этом «защищенность» может иметь место в двух случаях:

во-первых, когда возможность нанесения ущерба практически исключена ввиду незначительного уровня потенциальной опасности;

во-вторых, когда действие имеющихся и вновь появляющихся источников опасности перерастает в угрозу информационной безопасности, однако мегаполис в состоянии прогнозировать их появление и принять необходимые меры по предотвращению неблагоприятного развития событий.

Первый случай назовем состоянием «пассивной» защищенности, второй – «активной». В любом случае механизм образования потенциального и предотвращенного ущерба будет характеризоваться внешними и внутренними негативными факторами, и позитивными условиями для обеспечения информационной безопасности.

Уязвимость жизненно важных интересов мегаполиса усиливается влиянием комплекса внешних и внутренних негативных (дестабилизирующих) факторов.

Под фактором подразумевается самостоятельно действующая объективная реальность; иными словами – это реальность, под воздействием которой формируется величина потенциального ущерба.

В результате постоянно действующих внешних и внутренних факторов возникновения ущерба полное обеспечение информационной безопасности недостижимо. Возможно лишь ограничение или частичная нейтрализация воздействия информационных угроз в результате проведения мероприятий, обеспечивающих предотвращение ущерба.

Необходимо углубленно рассматривать множество факторов, для чего целесообразно дать определение и провести классификацию факторов, влияющих на информационную безопасность мегаполиса.

Проведение мероприятий, обеспечивающих предотвращение ущерба, создает внешние и внутренние позитивные условия для обеспечения информационной безопасности.

Под условием в этом случае понимается управляемый процесс механизма образования и предотвращения ущерба.

Отличительной особенностью условия в данном понимании является его преобладающий субъективно-управляемый характер, то есть создается возможность управляющего воздействия на предотвращение ущерба.

Возможны различные *подходы к классификации факторов* возникновения ущерба. Например, *по направленности и характеру действия, степени дестабилизации* и т.д. С точки зрения научной задачи, решаемой в ходе исследования, целесообразно эти категории классифицировать по сферам влияния на информационную безопасность. Такой подход позволяет выделить три основные группы факторов: политические, экономические и научно-технические.

В целом, следует отметить, что действие всех групп факторов взаимосвязано и взаимообусловлено. Поэтому любая их классификация является достаточно условной и используется только в методических целях.

Условия, при которых наносится ущерб, представляют особый интерес для государственных институтов и общества в целом. Именно условия формирования ущерба вызывают нестабильность в обществе, определенное отношение личности, социальных групп к деятельности представительных и исполнительных органов власти в различных областях жизнедеятельности мегаполиса.

Предметом заботы государственных органов, органов местного самоуправления, всех тех, кто имеет отношение к предотвращению ущерба, является среда, в которой осуществляется этот процесс. *Среда* – непрерывно действующий элемент механизма формирования ущербов.

Условия, составляющие среду механизма формирования ущерба и факторы, влиянию которых она подвержена, оказывают свое воздействие на объект, субъект и среду постоянно и временно, положительно и отрицательно, независимо от субъекта.

В одних и тех же условиях различные ущербы формируются по-разному. В одном случае, например, условия способствуют формированию общественно приемлемых ущербов, в другом они вызывают обратный эффект – неприемлемый ущерб (формирование, создание угроз или мероприятий по парированию последних). Ключевым элементом в методологии исследования возможного ущерба жизненно важным интересам, который причиняется в результате воздействия информационных угроз, являются подходы к выявлению механизмов образования негативных последствий для жизнедеятельности личности, общества и мегаполиса в различных ее сферах.

Под механизмом образования ущерба в таком случае понимаются условия и последовательность появления и развития потенциального ущерба от возможного спектра угроз информационной безопасности, пути возможностей его реализации с учетом планируемых мер по предотвращению этого ущерба.

Библиографический список

1. Filippova O.V., Greibo S.V., Pronkin N.N. Information System for Monitoring the Movement of Medicines as a Means of Increasing the Effectiveness of Pharmacovigilance. Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference “Modern Management Trends and the Digital Economy: from Regional Development to Global Economic Growth”. 2020.
2. Glushchenko V.M., Pronkin N.N. Quality of professional training as a result of innovative educational technologies. International Journal of Professional Science. 2020. № 5. С. 16-23.

3. Greibo S.V., Pronkin N.N., Filippova O.V. Information system for monitoring the movement of drug products. В сборнике: Advances in Economics, Business and Management Research Proceedings of the International Scientific and Practical Conference on Digital Economy (ISCDE 2019). electronic edition. 2019.
4. Ivanov N.V., Pronkin N.N. Computer as chemical reactor. International Journal of Professional Science. 2019. № 9.
5. Komarova A., Tsvetkova L., Kozlovskaya S., Pronkin N. Organisational educational systems and intelligence business systems in entrepreneurship education. Journal of Entrepreneurship Education. 2019. Т. 22. № 5.
6. Koniagina M., Belotserkovich D., Vorona-Slivinskaya L., Pronkin N. Development Trends of an Internet of Things in Context to Information Security Policy of a Person, Business and The State. Talent Development & Excellence, Vol.12, No.2s, 2020.
7. Kurilova, A., Lysenko, E., Pronkin, N., Mukhin, K., & Syromyatnikov, D. The impact of strategic outsourcing on the interaction market in entrepreneurship education. Journal of Entrepreneurship Education. 2019. Т. 22. № 4. С. 15.
8. Novikov A.N., Pronkin N.N. Smart city science management. International Journal of Professional Science. 2019. № 6.
9. Panfilova E., Lukyanova A., Pronkin N., Zatsarinnaya E. Cloud Technology Development Alongside Public Life Digitalization. Talent Development & Excellence, Vol.12, No.2s, 2020.
10. Баклановский С.В., Буранов С.Н., Глущенко В.М., Дадашев Д.А., Долгов В.В., Елисеев Д.В., Землин А.И., Кичатов Ю.Ф., Козлов М.В., Лебедев Ю.Г., Норкин К.Б., Паньшин Б.Н., Пронькин Н.Н., Селезнев А.И., Смирнов В.А., Собина В.А., Соколова-Сербская Л.А., Филипченко А.М., Харитонов Д.Я., Хведкевич В.А. и др. Система государственных и муниципальных заказов: теория и практика. Москва, 2007.
11. Барышова М.В., Белый В.С., Глущенко В.М., Ибратова Ф.Б., Новиков А.Н., Пронькин Н.Н. Социальное предпринимательство: научные исследования и практика. Нижний Новгород, 2019.
12. Брянская О.Л., Глущенко В.М., Глушков С.В., Корпусова Н.С., Минаков А. В., Николаева Н.В., Новиков А.Н., Пронькин Н.Н., Смирнова Е.А., Филимонова Л.А., Фирцева С.В., Цуркан М.В., Щербакова Е.Н. Инновации, тенденции и проблемы в области экономики, управления и бизнеса: Монография. – Нижний Новгород, 2020.
13. Глущенко В.М., Елизаров В.С., Пронькин Н.Н., Новиков А.Н. Информационные технологии в управленческой деятельности. Учебное пособие для гос. служащих г.Москвы, обучающихся по образоват. программе повышения квалификации / Москва, 2010.

14. Глущенко В.М., Новиков А.Н., Пронькин Н.Н. Количественная оценка информационной безопасности мегаполиса. Экономические исследования и разработки. 2019. № 6.
15. Глущенко В.М., Новиков А.Н., Пронькин Н.Н. Проблемы обеспечения экономической безопасности московского мегаполиса. Экономические исследования и разработки. 2020. № 1. С. 151-155.
16. Глущенко В.М., Пронькин Н.Н. Деградация – обратная сторона безопасности. *Norwegian Journal of Development of the International Science*. 2019. № 7-2 (32).
17. Глущенко В.М., Пронькин Н.Н. Междисциплинарный подход в исследовании сложных систем. Экономические исследования и разработки. 2020. № 4.
18. Иконникова И.А., Новосёлова Т.Е., Пронькин Н.Н., Семёнычева И.Ф. Информационная технология баз данных в медицине. Москва, 2020. Том Часть I
19. Информационная безопасность мегаполиса на примере города Москвы. Монография / Н.Н. Пронькин – М.: ООО «Экслибрис-Пресс», 2017.
20. Кудрявцев А.С., Пронькин Н.Н. и др. Информационные системы в управлении городским хозяйством. Учебно-методический комплекс для направления 230200.62 "Информационные системы" очной формы обучения высшего профессионального образования. – М.: Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2011.
21. Московский мегаполис: системный анализ, междисциплинарный подход, информационные технологии управления. Монография / В.М. Глущенко, Н.Н. Пронькин, Г.Ф. Шилова и др.; под ред. В.М. Глущенко. – М.: Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2012.
22. Пронькин Н.Н. Инструментарий управления системой производства продукции ОПК. Вестник академии военных наук. 2015. № 1 (50). С. 147-150.
23. Пронькин Н.Н. Моделирующий комплекс информационных и расчетных задач "Паритет". Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ.
24. Пронькин Н.Н. Модель управления московским мегаполисом. В сборнике: Социальные инновации и стратегическое управление сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2019. С. 35-41.
25. Пронькин Н.Н. Перспективные направления по внедрению информационно-коммуникационных технологий в МГУУ Правительства Москвы. В сборнике: Роль и место общекультурных компетенций в содержании подготовки

бакалавров в МГУУ Правительства Москвы Материалы межкафедральной методической конференции МГУУ Правительства Москвы. 2010.

26. Пронькин Н.Н. Программа загрузки баз данных моделирующего комплекса. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ.

27. Пронькин Н.Н. Программа коррекции прямых наборов данных. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ.

28. Пронькин Н.Н. Программа настройки моделирующего комплекса на нужные имена баз данных. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ.

29. Пронькин Н.Н. Программа обработки и вывода результатов моделирующего комплекса. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ.

30. Пронькин Н.Н. Программа подготовки матриц коэффициентов соизмеримости. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ.

31. Пронькин Н.Н. Программа формализованной карты моделирующего комплекса. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ.

32. Пронькин Н.Н. Стратегия обеспечения информационной безопасности московского мегаполиса. Москва, 2019.

33. Пронькин Н.Н. Условия решения проблем обеспечения информационной безопасности московского мегаполиса. Экономические исследования и разработки. 2019. № 8.

34. Пронькин Н.Н., Гапоненко В.Ф. Основы теории управления. Учебно-методический комплекс / Московский городской университет управления Правительства Москвы. Москва, 2011.

35. Пронькин Н.Н., Гапоненко В.Ф. Проектирование информационных систем в управлении. Учебно-методический комплекс / Московский городской университет управления Правительства Москвы. Москва, 2011.

36. Пронькин Н.Н., Симakov А.И. Формирование целевой программы обеспечения информационной безопасности города Москвы. Экономические исследования и разработки. 2020. № 6.

УДК 657.47

Еремеева С.В. Особенности бухгалтерского учета материально-производственных запасов при выполнении работ строительной организацией

Features of accounting of inventories when performing work by a construction organization

Еремеева С.В.

СибГУ им. М.Ф. Решетнева

Eremeeva S.V.

Siberian State University named after M.F. Reshetneva

Аннотация. При выполнении коммерческой организацией строительно-монтажных работ в качестве подрядчика, очень важно правильно учитывать количество материалов и их стоимость, которые расходуются в строительном процессе. Правильная оценка помогает получить реальную стоимость объекта, рассчитать отклонения от запланированных показателей и утвержденных в организации норм расходов материалов. Все это напрямую влияет на финансовый результат по заключенным компанией договорам.

Ключевые слова. Материально-производственные запасы, списание материалов, строительно-монтажные работы, строительная организация, подрядчик.

Abstract. When a commercial organization performs construction and installation work as a contractor, it is very important to correctly take into account the amount of materials and their cost that are consumed in the construction process. A correct assessment helps to get the real cost of the object, calculate deviations from the planned indicators and the norms of materials consumption approved by the organization. All this directly affects the financial result of the contracts concluded by the company.

Keywords. Inventories, material write-off, construction and installation works, construction organization, contractor.

Рецензент: Парушина Наталья Валерьевна – доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии Естественная, г. Москва

Введение.

Строительство в нашей стране является одной из ведущих и значимых, с социально-экономических позиций, отраслей народного хозяйства. Руководство страны постоянно обращает на него внимание и всячески стимулирует его развитие. В качестве аргумента поддерживающего данный тезис можно привести Постановление Правительства РФ от 23 апреля 2020 года №566 [1] о снижении процентных ставок по ипотеке заемщика (физическим лицам) до 6,5% годовых. Как следствие эффективному функционированию данной отрасли уделяется повышенное внимание. В настоящее время одной из «отраслевых болезней» является непрозрачная система формирования себестоимости производимой строительной организацией продукции (работ, услуг). Данный постулат подтверждается тем, фактом, что один и тот же объект жилищного

строительства (имеется ввиду дом по типовому проекту) имеет разную цену реализации за 1 кв. м. при нахождении в престижном районе города или пригороде. Понятно, что на цену реализации оказывает существенное влияние маркетинговые ходы риэлторов и заказчика, но и себестоимость, которую формирует подрядчик, также существенно влияние на конечную цену. На цену реализации, которую выставляет подрядчик, оказывают влияние множество факторов, таких как наличие субподрядчиков, уровень заработной платы, стоимость материалов, используемых в ходе выполнения строительно-монтажных работ (СМР), сроки и сезон выполнения работ, налоговая нагрузка и т.д.

Постановка проблемы.

С авторской точки зрения, именно стоимость материалов, используемая при строительстве, оказывает ключевую роль при формировании себестоимости СМР. Сейчас, данный процесс регулируется ПБУ 5/01 (п.2) [2], а с 1 января 2021г. вступает в силу Федеральный стандарт Бухгалтерского учета (ФСБУ 5/2019 «Запасы») [3]. В целом, в соответствии с вышеперечисленными документами, к затратам при проведении строительно-монтажных работ относят использованные материалы, комплектующие, детали, строительные конструкции, топливо и электроэнергия на технологические цели, пар, воду, а также другие виды материальных ресурсов.

В соответствии с ПБУ 5/01 (п.5) [2] поступающие на склад строительной компании материалы принимаются по фактической себестоимости, которая включает в себя цену материалов и комплектующих, согласно договоров купли-продажи с контрагентами, транспортные и заготовительные расходы, затраты на изготовление материалов собственными силами, а также расходы, связанные с доведением материалов до состояния, в котором они могут быть использованы при проведении СМР организацией. Такое формирование стоимости материалов не противоречит положениям представленным НК РФ (ст.254) [6].

Таким образом, видно, что списание материалов происходит в бухгалтерском и налоговом учете стандартно. Однако, менеджмент строительной организации, должен иметь оперативную информацию о фактической стоимости списанных материалов на объект, в сравнении с запланированными данными (например, из сметы). Другими словами теми на основании, которых формировалось коммерческое предложение при подписании контракта.

Материал и методы исследования.

Современная экономическая литература, посвященная рассмотрением аспектов формирования себестоимости в финансово-экономической деятельности

коммерческих организаций на сегодняшний день, базируется на большом количестве действующих законодательных актов. Она является актуальной и постоянно обновляется и совершенствуется в связи с изменением внешней среды функционирования предприятия, в т. ч. и в строительной отрасли. При проведении исследования были использованы федеральные законы, нормативно-правовые акты и подзаконные документы, а также научно-практическая литература и публикации современных авторов, по данной теме. Методологическая база исследования базируется на основе традиционных методов, в качестве которых выступили следующие: обобщения, сравнения, индукции, а также общенаучные

Результаты исследования и их обсуждение

Автор согласен с мнением экспертов журнала «Главбух» [4], что в принципе для правильного списания материалов необходимы следующие документы: производственные нормы расхода основных строительных материалов, утвержденных руководителем строительной компании (при наличии); наличие смет, как локальных, так и по объектам; журнал учета выполненных работ по каждому объекту строительства (форма № КС-6а); ежемесячный отчет о расходе основных материалов в строительстве (форма № М-29); регистры бухгалтерского учета материалов по счету 10 «Материалы». При этом необходимо учитывать тот факт, что в зависимости от принятой на предприятии учетной политики, как правило [5], списание материалов по объектам строительства (форма М-29) организации проводят как по средней стоимости, так и по методу ФИФО. Сама по себе форма № М-29 выступает основным документом для списания материальных ценностей для формирования производственной себестоимости СМР. Согласно данным, представляемых в разделе 2 формы М-29, ежемесячно производят сопоставления фактического расхода материально-производственных запасов с затратами рассчитанными по утвержденным на предприятии производственным нормам. По возможности необходимо проводить списание материалов в разрезе определенного акта выполненных работ по договору по форме КС-2.

Исходя из вышеизложенного, не всегда происходит сравнение объемов списанных материальных ценностей с показателями сметного планирования. Помимо этого формирование КС-2 происходит при закрытии договора или отдельного этапа работ, причем данная операция происходит не ежемесячно, в отличие от отчета по форме М-29. Такое положение дел приводит к изменению финансового результата по заключенному договору, и не всегда в лучшую для фирмы сторону.

При построении действенной системы бухгалтерского учета, по списанию материально-производственных запасов в строительной организации, необходимо

чтобы она помимо выполнения требований действующего законодательства, также формировала информацию для осуществления контроля минимум в двух подсистемах.

Во-первых, она должна выполнять функции организационной системы, для целей реализации задач операционного учета. Именно здесь должны выявляться отклонения, как положительные, так и отрицательные, между плановыми показателями, заложенными в смете, и фактическими данными. Данные отклонения считаются как в натуральном, так и стоимостном выражении.

Во-вторых, это система организационных процедур, призванная контролировать, правильность формирования данных в первой подсистеме. Она строится на стандартных принципах и состоит из следующих основных элементов: из учетной политики, правил и инструкций, действующих в организации, внутренней отчетности, системы учета и бухгалтерских процедур, по списанию материально-производственных запасов, контроля бюджета закупок.

Реализация такой системы организации внутреннего контроля позволяет выполнить контроль остатков и списания материалов по данным бухгалтерского учета, а именно:

- за счет инвентаризации проводить сверку наличие материалов на складе предприятия и у материально-ответственных лиц на стройплощадке;
- отслеживать целесообразность списания материальных ценностей и исключить незаконное их присвоение и нерациональное использование;
- сопоставлять данные из сметы с фактическими показателями израсходованных материально-производственных запасов в разрезе каждого заключенного договора на выполнение СМР.

Опираясь на мнение Работкина Д. [7] автор считает, что в данной ситуации объектами контроля при проведении строительно-монтажных и подготовительных работ, по каждому заключенному контракту, должны выступать внутреннего цикла деятельности самой организации:

- а) снабжения (Д10К60);
- б) непосредственно выполнение самих строительно-монтажных работ (т.е. списание МПЗ на производство (Д20К10));
- в) фиксации финансовых результатов работ, в т. ч. и списания товарно-материальных ценностей (Д90К20).

Выводы.

Согласно сложившейся практике списанием материалов занимаются специалисты, ответственные за учет материалов – бухгалтеры, совместно с

непосредственными исполнителями (материально ответственными лицами) – прорабом или начальником участка. Однако менеджменту строительной организации необходимо контролировать и результаты финансовой деятельности. Применительно к строительной отрасли необходим постоянный мониторинг сметных показателей и фактической величины списанных материально-производственных запасов. Представленные в работе рекомендации по контролю внутренних циклов, при их программно-технической реализации, помогут выявить нужные данные для эффективного мониторинга процессов реализации работ.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 23 апреля 2020 года №566. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/39558/> (дата обращения 15.08.2020)
2. Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/569b43a13c040cfc64ff5806d5838fd8976c69e8/ (дата обращения 15.08.2020)
3. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523/2ff7a8c72de3994f30496a0ccbb1ddafdaddd518/#dst100009 (дата обращения 15.08.2020)
4. Вопросы и ответы. – Режим доступа <https://www.glavbukh.ru/hl/209566-spisanie-materialov> (дата обращения 15.08.2020)
5. 1С: Бухгалтерия строительной организации. – Режим доступа: <https://solutions.1c.ru/catalog/buhstroy/features> (дата обращения 15.08.2020)
6. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (Дата обращения 15.08.2020)
7. Работкин Д. Списание строительных материалов на предприятии, при чем тут сметчик? – Режим доступа: <https://in-regional.ru/stoimostnoj-inzhiniring/obshchestroitelnye-raboty/spisanie-stroitelnykh-materialov-na-predpriyatii-pri-chem-tut-smetchik.html> (дата обращения 15.08.2020)

Государственное управление

УДК 351.82

Сидорин А.В. Прогрессивная шкала налогообложения как инструмент обеспечения социальной справедливости в социальном государстве

Progressive scale of taxation as a tool for ensuring social justice in a social state

Сидорин Андрей Владимирович,

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры государственного и муниципального управления
Института экономики и управления

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского»
Sidorin Andrey Vladimirovich,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of state and municipal management,
Institute of economics and management,
Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky

Аннотация. В статье раскрывается роль прогрессивной шкалы налогообложения в качестве одного из основных инструментов, обеспечивающих реализацию принципа социальной справедливости в современном социальном государстве. Обосновывается необходимость внедрения прогрессивной шкалы налогообложения в России. Рассматриваются принципы построения прогрессивной шкалы налогообложения в Российской Федерации с учетом социальных и культурно-исторических особенностей страны.

Ключевые слова: прогрессивная шкала налогообложения, социальное государство, социальная справедливость, социальное неравенство, подоходный налог.

Abstract. The article reveals the role of the progressive scale of taxation as one of the main tools that ensure the implementation of the principle of social justice in a modern social state. The necessity of applying a progressive scale of taxation in Russia is justified. The principles of constructing a progressive scale of taxation in the Russian Federation, taking into account the social and cultural features of the country, are considered.

Keywords: progressive scale of taxation, social state, social justice, social inequality, income tax.

Рецензент: Харитоновна Марина Николаевна, к.э.н. доцент кафедры "Экономика и финансы". СамГУПС

В соответствии со Статьей 7. Конституции Российской Федерации Россия является социальным государством, «политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» [1].

Такое декларативное утверждение российского государства о самом себе ко многому обязывает, поскольку «социальное государство» как форма общественного устройства на сегодняшний день признается самым высоким стандартом отношений между государством и обществом [2, с. 30].

Государство, которое позиционирует себя как «социальное», обязуется взять на себя ответственность за обеспечение четко обозначенных и признаваемых социумом норм социальной защищенности, а также вполне определенного уровня экономического благополучия всех своих граждан.

В связи с этим отличительной особенностью социального государства является установление целого ряда социальных стандартов (важнейшими из которых являются потребительская корзина, прожиточный минимум и МРОТ).

Кроме этого, одним из важнейших индикаторов социального государства является факт реализации в жизни общества принципов социальной справедливости, которая в общем виде представляет собой «определенную меру выравнивания имущественного положения граждан, создание системы социальных гарантий и равных стартовых условий для всех слоев населения» [3, с. 427].

Социальная справедливость является настолько важным атрибутом социального государства, что в ряде стран (в частности, таких как Индия, Португалия, Сальвадор, Бразилия, Польша), это понятие включено в соответствующие положения их конституций.

В Конституции Российской Федерации понятия «социальная справедливость» нет, но оно присутствует в ряде других нормативно-правовых актов, в частности, таких как Федеральный закон «Об общественных объединениях» № 82-ФЗ от 19.05.1995 г. и Федеральный закон «О политических партиях» № 95-ФЗ от 11.07.2001 г.

Понятие социальной справедливости, а также вопросы, связанные с поиском оптимальных путей ее достижения, активно обсуждаются российским научным и экспертным сообществом [4], [5], [6], [7], что вполне закономерно, поскольку проблемы, связанные с социальной справедливостью, касаются всех основных сфер современного российского общества.

Активность обращения к данному понятию в России также во многом обусловлена фактором исторической преемственности по отношению к Советскому Союзу, где понятие «справедливости» являлось одним из краеугольных камней всей государственной идеологии.

Социальная справедливость представляет собой достаточно сложное и многогранное понятие. Как уже отмечалось, оно затрагивает все сферы жизни общества – политическую, социальную, духовную и экономическую. Применительно к последней, социальная справедливость выступает как мера равенства в социуме, в котором все индивидуумы изначально неравны между собой в силу целого ряда биологических, исторических, экономических, политических и социальных факторов.

Системное несоблюдение принципа социальной справедливости само по себе чревато для российского государства многими негативными социально-экономическими последствиями. А с учетом растущей напряженности в мире оно может быть использовано внешними силами для «раскачки» ситуации в стране. Тем более что существуют вполне объективные основания для недовольства большого числа граждан по самому широкому кругу социально-экономических проблем, корнями многих из которых являются накапливающиеся системные диспропорции в распределении совокупного общественного продукта между различными слоями населения.

Наглядным количественным показателем такой диспропорции выступает коэффициент Джини, который представляет собой статистический индикатор неравномерности распределения доходов в обществе. В таблице 1. представлена динамика изменений данного показателя в России за последнее десятилетие.

Таблица 1

Распределение общего объема денежных доходов населения
и коэффициент Джини в Российской Федерации в период 2010-2019 гг.

Годы	Совокупные денежные доходы населения всего, в %	в том числе по 20-процентным группам населения, в %					Коэффициент Джини (в процентном выражении)
		1-я (с наименьшими доходами)	2-я	3-я	4-я	5-я (с наибольшими доходами)	
2010	100	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7	42,1
2011	100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	41,7
2012	100	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6	42,0
2013	100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	41,7
2014	100	5,3	9,9	15,0	22,6	47,2	41,5
2015	100	5,3	10,1	15,0	22,6	47,0	41,2
2016	100	5,3	10,1	15,0	22,6	47,0	41,2
2017	100	5,3	10,1	15,1	22,6	46,9	41,1
2018	100	5,3	10,0	15,0	22,6	47,1	41,3
2019*	100	5,3	10,1	15,1	22,6	46,9	41,1

* Данные за 2019 г. – предварительные.

Источник: Федеральная служба государственной статистики [8].

Данные, представленные в таблице 1., свидетельствуют о том, что коэффициент Джини в России на протяжении последнего десятка лет остается стабильно высоким (более 40), что подтверждает тезис о весьма существенной степени неравномерности распределения доходов в обществе. По данному показателю российское государство находится на одном уровне с такими странами как Турция (коэф. Джини – 41,9 по состоянию на 2016 г.), Мексика (коэф. Джини – 43,4 по состоянию на 2016 г.), США (коэф. Джини – 41,5 по состоянию на 2016 г.) [9, с. 108]. Но при этом для России ситуация

дополнительно усугубляется субъективными социально-психологическими факторами, а, в частности, тем, что лавинообразный рост неравенства в обществе в нашей стране произошел лишь за последние несколько десятилетий, прошедших с момента развала Советского Союза. Данный факт приводит к тому, что российскими гражданами неравномерность распределения доходов в обществе воспринимается более болезненно и критично, что приводит к дополнительному напряжению в социальной, духовной и политической сфере.

Однако следует отметить, что проблема острого социального неравенства и существенных диспропорций в обществе, с которой столкнулась наша страна, не является уникальной с точки зрения мирового опыта и международной практики. В мире накоплен существенный опыт противодействия негативным тенденциям расслоения общества. В настоящее время есть ряд высокоразвитых стран, таких, в частности, как Австрия, Бельгия, Германия и др., у которых показатель Джини находится в пределах порядка от 25% до 30%. Анализ позитивного опыта таких стран показывает, что для смягчения процесса расслоения в обществе в каждом случае применяется свой специфический набор конкретных методов. Но при этом ядром такого комплекса мер практически всегда выступает прогрессивная шкала налогообложения, при использовании которой происходит увеличение ставки налога с ростом налогооблагаемой базы.

Прогрессивная шкала налогообложения с 1998 года действовала и в Российской Федерации. Однако в силу сложности ее администрирования для российского государства образца начала «нулевых» и наличия в стране в тот период времени огромной доли теневой экономики ее действие в 2001 году было отменено. С указанного момента и по настоящее время в России действует пропорциональная (плоская) шкала налогообложения с единой ставкой подоходного налога в размере 13%.

За два неполных десятилетия действия плоской шкалы налогообложения в стране сложился как круг ее противников, так и круг ее сторонников. При этом последние в качестве одного из основных аргументов в пользу пропорциональной шкалы приводят утверждение о том, что именно она является более справедливой, поскольку при использовании такого подхода все граждане выплачивают в бюджет равные в процентном выражении доли своих доходов. Это, по мнению защитников плоской шкалы, гарантирует всем членам общества равные возможности в реализации своих возможностей. (Просто богатые, по их утверждению, за счет своего более высокого потенциала – большей активности, целеустремленности, воли и т.д. – достигают более высокого уровня материального благополучия).

Однако равенство здесь наблюдается лишь поверхностный взгляд. Человек, среднемесячный доход которого составляет 20.000 рублей, выплачивая в бюджет 2.600 рублей подоходного налога, фактически отдает что-то со своего стола или из шкафа с одеждой. Ведь при таком уровне дохода человек расходует денежные средства лишь на предметы первой необходимости, поскольку они составляют практически 100% в структуре его расходов.

С другой стороны в структуре расходов человека, среднемесячный доход которого составляет 200.000 рублей, предметы первой необходимости занимают менее 50%. Соответственно, уплачивая подоходный налог в размере 26.000 рублей, человек жертвует уже чем-то из предметов «не первой» необходимости или даже роскоши.

Еще одним аргументом в пользу прогрессивной шкалы является тот факт, что многие составляющие внутреннего потенциала человека носят врожденный характер и лишь опосредованно зависят от личных целенаправленных усилий по их приобретению или развитию. Высокий уровень врожденного интеллекта или «предпринимательская жилка» – это, по сути, «клад», найденный человеком, или полученный им подарок, который на условном уровне вполне может рассматриваться как объект налогообложения.

Кроме того, малообеспеченные граждане в сравнении со своими более состоятельными согражданами вынуждены платить гораздо более высокий «инфляционный налог» (особенно в периоды кризисов, когда в значительно большей степени дорожают самые насущные блага, а не предметы роскоши).

Помимо вышесказанного, не менее важным на наш взгляд вопросом, чем обоснование необходимости внедрения прогрессивной шкалы, является проблема поиска оптимальной ее модели.

«Идеальной» является ситуация с применением непрерывной функции для определения размера подоходного налога. Однако на практике в странах, использующих прогрессивную шкалу налогообложения (в силу большей простоты администрирования) применяется дискретная шкала с тем или иным количеством ступеней.

На наш взгляд, для России оптимальной стала бы пятиступенчатая шкала, «рубежные» точки которой определялись бы идеальными соображениями соответствия общественным представлениям о социальной справедливости – т.е. носили бы в первую очередь смысловую нагрузку и выполняли «символическую» роль. А далее – уже непосредственно научную основу должны получить конкретные числовые значения диапазонов на оси размеров доходов граждан, а также сами процентные ставки подоходного налога для каждого диапазона.

В связи со сказанным выше предлагается выделить следующих пяти ступеней для построения прогрессивной шкалы налогообложения в Российской Федерации.

1-я ступень – для уровня доходов в диапазоне от нуля до размера прожиточного минимума. (Для этой ступени ставка подоходного налога, по нашему мнению, должна составлять 0%).

2-я ступень – для уровня доходов от размера прожиточного минимума до размера минимального потребительского бюджета. «Минимальный прожиточный бюджет» – новый для России показатель качества жизни, который в настоящее время активно предлагается к внедрению в нормативно-правовую базу и в экономическую практику российскими профсоюзами. Под «минимальным прожиточным бюджетом» Федерация независимых профсоюзов России понимает бюджет, который «позволит обеспечить работника не только материальными благами, но и возможностью отдыхать, восстанавливать свои физиологические, психические и умственные способности» [10]. (По расчетам специалистов ФНПР данный показатель для России в 2020 году должен составлять 40 тысяч рублей).

3-я ступень – для уровня доходов от минимального потребительского бюджета до «свободного бюджета», под которым следует понимать доход, превышающий расходы на все объективные потребности современного человека и позволяющий приобретать предметы роскоши без ущерба для текущего уровня потребления. (Количественные критерии для определения порогового значения «свободного бюджета» требуют отдельного научно-экономического обоснования).

4-я ступень – для уровня доходов от «свободного бюджета» до «политического бюджета», под которым нами понимается доход, превышающий все возможные личные совокупные расходы (включая предметы роскоши) и дающий возможности индивиду реализовывать свои политические амбиции и претендовать на место в группе «сильных мира сего». (Количественные критерии для определения порогового значения «политического бюджета» также требуют отдельного обоснования).

5-я ступень – для уровня доходов с момента возникновения «политического бюджета» и выше. На этой ступени деньги перестают для человека играть роль инструмента удовлетворения его личных потребностей (вернее эта их роль становится вторичной), а становятся инструментом трансформации окружающего его мира, начиная выполнять «политические функции».

Таким образом, предлагаемая к воплощению модель налогообложения доходов граждан способна оперативно снять ряд наиболее острых вопросов в общественно-политической повестке современного российского общества, а также напрямую

воплотить на практике идеи социальной справедливости и приблизить Россию к идеалу подлинного социального государства.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020). – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/6e9322b9a111e965ab5650f7f01bf0039d6a29c6/
2. Охотский Е.В. Социальное государство и социальная политика современной России: ориентация на результат / Е.В. Охотский, В.А. Богучарская // Труд и социальные отношения. – 2012. – № 5(95). – С. 30-44.
3. Вартанова М.Л. Роль социальной политики государства в повышении уровня жизни населения // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2013. – № 1(35). – С. 425-434.
4. Чиркин В.Е. Социальная справедливость в конституционном праве // Журнал российского права. – 2016. – № 7. – С. 5-12.
5. Чернов А.В. Патернализм и принцип социальной справедливости как атрибуты социального государства // Управленец: научно-аналитический журнал (УрГЭУ-СИНХ). – 2014. – № 4 (50). – С. 38-41.
6. Мандрыка Е.В. Формирование социального государства: от идей справедливости и равенства до конституционного принципа // Этносоциум и межнациональная культура. – 2018. – № 4 (118). – С. 105-112.
7. Устинович Е.С. Социальная справедливость в социальном государстве // Социальная политика и социальное партнерство. – 2018. – № 10. – С. 18-22.
8. Распределение общего объема денежных доходов и характеристики дифференциации денежных доходов населения [Электронный ресурс]: стат. сб. / Федер. служба гос. Статистики. – 2019. — Режим доступа: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/1-2-2\(1\).doc](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/1-2-2(1).doc), свободный (дата обращения: 15.09.2020). – Загл. с экрана.
9. Россия и страны мира. 2018: Статистический сб./Росстат. – М., 2018. – 375 с.
10. ФНПР: прожиточный бюджет должен быть не меньше 40 тысяч рублей на человека [Электронный ресурс] // Новые известия. – 2020. – 13 января 2020 г. URL: <https://newizv.ru/news/economy/13-01-2020/fnpr-prozhitochnyy-byudzheth-dolzhen-byt-ne-menshe-40-tysyach-rublej-na-cheloveka> (дата обращения: 03.09.2020).

Мировая экономика

УДК 33

Ночвина Б.А., Лисина Т.Р. Особенности развития китайской экономической модели на современном этапе: перспективы лидерства КНР в эпоху глобализации

Features of the development of the Chinese economic model at the present stage: prospects for the leadership of the PRC in the era of globalization

Ночвина Белла Анатольевна,

к.и.н., доцент кафедры истории и зарубежного регионоведения НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, Россия

Лисина Татьяна Романовна,

студентка 4 курса
Нижегородский государственный лингвистический университет имени Н. А. Добролюбова, Нижний Новгород, Россия

Bella Anatolevna Nochvina,
Candidate of Historical Sciences, Associate Professor of the Department of History and Foreign Regional Studies of N.N. ON. Dobrolyubova, Russia
Lisina Tatiana Romanovna,
4th year student

Dobrolyubov Nizhny Novgorod State Linguistic University,
Nizhny Novgorod, Russia

Аннотация. Данная статья посвящена специфике китайской модели экономического роста, перспективе лидерства экономики КНР на современном этапе в условиях глобальной нестабильности. Современная китайская экономика во многом зависит от иностранных инвестиций, и в то же время Китай сам становится крупнейшим экспортером капитала. Сегодня вызовами китайской экономической модели стали: снижение темпов роста экономики, проблемы в экологической и социальных сферах, испытание эпидемией коронавируса COVID-19. В статье дается перспективный анализ способности КНР в условиях кризиса поддерживать экономический рост, а также, учитывая состояние торгово-экономических отношений Китая с другими странами, стать новым лидером глобальной экономики XXI века.

Ключевые слова: Китай, экономическая модель, глобализация, мировое лидерство.

Abstract. This article is devoted to the specifics of the Chinese model of economic growth, the perspective of the leadership of the PRC economy at the present stage in the context of global instability. The modern Chinese economy is largely dependent on foreign investment, and at the same time, China itself is becoming the largest exporter of capital. Today, the challenges of the Chinese economic model are: a slowdown in economic growth, problems in the environmental and social spheres, testing by COVID-19 coronavirus epidemic. The article provides a perspective analysis of the ability of the PRC to maintain economic growth in a crisis, and also, considering the state of China's trade and economic relations with other countries, to become the new leader of the global economy of the 21st century.

Keywords: China, economic model, globalization, world leadership.

Рецензент: Парушина Наталья Валерьевна – доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии Естественная, г. Москва

Особенности современного мирового развития связаны с процессами, происходящими в развивающихся странах, которые составляют большинство государств. Восточная Азия стала центром роста в мировой экономике. Среди крупнейших экономических держав в мире — Китай. В XXI веке китайская экономика демонстрировала двузначный прирост в период с 2003 года по 2007 год и в посткризисный 2010 год, когда ВВП страны увеличился на 10,4%. Начав сдержанно замедляться в 2011 году, экономика Поднебесной к I кварталу 2014 года снизила темп прироста до 7,4%. В период с начала 2008 года по настоящее время - в наиболее сложных глобальных экономических условиях со времён Великой депрессии - уверенный подъём Китайской Народной Республики не мог оказаться случайностью.

Сегодня Китай остается второй экономикой мира. Обогнав США по объему торговли товарами, в конце 2012 года страна стала также крупнейшей торговой державой в мире. Помимо этого, с 2003 года по импорту нефти КНР стала занимать второе место, а по потреблению энергоносителей с 2009 года — первое. Китай получил статус крупнейшего мирового экспортера десять лет назад: в 2010 году на государство приходилось 10,4% всего мирового экспорта, хотя в 1998 году эта доля не доходила и до 2%, а двадцать лет назад практически равнялась нулю.

Поразительные достижения КНР за последние 40 лет экономических реформ, превращение ее по общему объему ВВП во вторую мировую державу и завоевание лидирующих позиций по объему внешней торговли, золотовалютных резервов, по объемам производства более 30 основных видов современной промышленной, научной и технической продукции ставят эту страну в центр внимания всего мира.

Сорок лет реформ превратили Китай из беднейшей страны во вторую экономику мира, на долю которой приходится одна треть глобального роста. Более 800 миллионов человек смогли преодолеть бедность, а страна достигла высокого уровня социально-экономического развития. [1, с. 293]

С начала глобального финансового кризиса в 2008 г. экономический рост КНР неизменно снижался. Тем не менее, рост временно повысился до двузначных цифр в 2010 г. благодаря мерам стимулирования. Темпы роста экономики Китая снижались почти шесть лет, усиливая озабоченность ее перспективами как внутри страны, так и за рубежом. Однако в IV квартале 2016 г. ВВП Китая показал небольшой рост. Эта тенденция продолжилась и в 2017 г., что привело к увеличению ежегодных темпов роста до 6,9%. , что значительно превышает официальную цель правительства, заключающуюся в достижении примерно 6,5%.

С середины 2017 г. улучшения по ряду экономических показателей вызвали дискуссию о том, входит ли экономика Китая в новый экономический цикл.

Основываясь на анализе роста ВВП и индекса потребительских цен, экономисты определили шесть циклов роста с начала проведения политики «реформ и открытости»: 1978–1981 гг., 1982–1986 гг., 1987–1990 гг., 1991–1999 гг., 2000–2009 гг. и 2010 г. – по настоящее время. Последний экономический цикл характеризовался устойчивым замедлением темпов роста, положительные показатели экономических индикаторов за 2017 г. свидетельствуют о том, что экономический спад в Китае может быть пройден, и существуют предпосылки для седьмого цикла роста. [3]

Китайские исследователи выдвигают концепцию о выходе КНР на новый улучшенный экономический уровень развития, который будет отличаться углубленной диверсификацией производства и усовершенствованным технологическим уровнем. При этом основными факторами роста в рамках нового экономического цикла Китая станут сектор услуг и высокотехнологичный сектор промышленности.

Современное положение Китая характеризуется также активным развитием внешней торговли, имеющей ряд специфических особенностей. Зависимость от внешнего рынка – характерная черта современной китайской экономики. Китай является первым в мире по объёму экспорта, что определяет 80% его валютных доходов. Около 20 миллионов человек в государстве заняты в экспортных отраслях. КНР поддерживает торгово-экономические связи со 182 странами. При этом, главными торговыми партнерами КНР являются быстрорастущие азиатские страны, а на развитые капиталистические страны приходится чуть более 30% внешнеторгового товарооборота.

Экономика любой страны взаимодействует с мировой экономикой через различные виды связей. С точки зрения перспектив развития мировой экономики, привлечения менее развитых регионов к ядру мирового хозяйства, долгосрочные иностранные инвестиции имеют первостепенное значение. Как правило, они осуществляются крупными компаниями, становящимися основными участниками глобализации и способствующими интернационализации экономик национальных государств. Стремительный экономический рост Китая был бы невозможен без его активного интегрирования в процессы международного движения капитала, прежде всего, прямых иностранных инвестиций (ПИИ). [1, с.196]

Замедление китайской экономики за последние несколько лет, устойчивый спад в традиционных отраслях промышленности и сокращение ценовых преимуществ Китая по факторам производства привели к замедлению роста прямых инвестиций. По мере перехода Китая к новому экономическому циклу потоки инвестиций будут расти, а процесс экономической трансформации Китая увеличит спрос на высококачественные инвестиции.

Сегодня для экономики КНР все большее значение приобретает экспорт инвестиций. Китай постепенно превращается не только в крупнейшего производителя в мире, но и в крупнейшего экспортера капитала, тем самым расширяя свое присутствие во всех сферах внешнеэкономической деятельности. Китайские компании начинают более рационально оценивать свои зарубежные инвестиции, приобретение качественных международных активов становится важной задачей. Данные изменения оказали сильное влияние на основные сектора, в которые китайские компании осуществляют ПИИ. В течение достаточно долгого времени добывающие отрасли были крупнейшими чистыми получателями китайских прямых инвестиций, т.к. компании были в основном сосредоточены на приобретении энергетических и минеральных ресурсов для поддержки отечественного производства, но в последние годы эта тенденция изменилась. Инвестиции в разработку месторождений полезных ископаемых стали снижаться в 2013 г. и растут в таких секторах, как производство, научные исследования, технические услуги, геологоразведка, передача информации, компьютерные услуги и программное обеспечение, лизинговые и бизнес-услуги.

Экономическая модель Китая – одна из самых эффективных в мире. За последние несколько десятилетий исключительная китайская модель управления страной, основанная на привлечении инвестиций, ориентации на экспорт и рекордно низких затратах на рабочую силу, продемонстрировала беспрецедентное развитие и фантастический рост. Так, можно выделить следующие черты, характерные для экономической модели Китая:

1. ориентация промышленности на экспорт;
 2. высокая доля инвестиций в ВВП (очень высокая доля накопления: от 30 до 40 % и выше);
 3. активное (в разной степени) участие государства в экономическом развитии;
 4. создаются особые экономические зоны;
 5. различные степени авторитаризма или однопартийной модели (однако, на Тайване и в Японии одна партия в течение долгого времени находилась у власти).
- Последнее отвечает за стабильность в стране, что для привлечения капитала очень важно.

В совокупности со своеобразием китайских реформ данные черты китайской модели повлекли за собой появление других не менее важных ее черт, являющихся одновременно и составляющими китайского успеха, и его потенциальными слабостями. Это:

- дешевая экология (отсутствие должного уровня охраны окружающей среды);
- дешевая социальная политика, особо не обременяющая государство (имеется возможность отказываться от государственных обязательств в отношении пенсий и пособий для большей части населения; плата за обучение и медицинское обслуживание; низкий уровень безопасности на работе и т. д.);
- снижающая затраты на подрастающее поколение политика ограничения рождаемости;
- способствующий экспорту низкий курс юаня, который также спас Китай в 1997 году от кризиса, в то время как другие страны Юго-Восточной Азии сильно пострадали от переоценки своих валют; [2, с.123]
- сверхвысокая доля ВВП, идущая на накопление, позволяющая делать огромные инвестиции и поддерживать высокие темпы роста. Но она возможна только при таком большом присутствии государства в экономике, как в Китае;
- целенаправленная государственная политика в области низких тарифов на энергоносители и сырье, создание инфраструктуры, повышение производительности труда, инновации, степень открытости страны и т.д. [6]

При удивительно быстром экономическом росте за столь короткое время Китай претендует на лидирующую позицию в мире. Но сможет ли он опередить США в будущем и каковы будут последствия основанной на дешевой рабочей силе быстрой индустриализации страны? Получится ли у КНР совмещать положительные результаты в экономике и промахи в экологической и социальной политике?

За последнее время темпы роста экономики КНР ощутимо снизились. Падают темпы роста промышленного производства, понижается ВВП. Старение населения, повышение жизненных стандартов, необходимость обеспечения социального мира и недопущения чрезмерного разрыва в уровне жизни, а также забота об увеличении внутреннего потребления приводят к увеличению обязательств государства. С каждым годом Китаю придется тратить все больше средств на социальные нужды, что сказывается уже сегодня, а в среднесрочной и долгосрочной перспективе станет достаточно тяжелым бременем.

Что касается экологии, по общему мнению, ситуация в данной сфере критическая. Пока для решения проблем в данной сфере делается недостаточно, однако, нельзя сказать, что правительство не обеспокоено этим вопросом. Для его решения нужны очень большие затраты, что сильно увеличит стоимость продукции и экспорта и скажется на темпах роста. [6]

Нельзя не отметить, что китайское руководство не раз объявляло, что считает наблюдаемые темпы роста вполне приемлемыми, т.к. намерено сконцентрироваться, в первую очередь, на стабильности и качестве роста. Данная позиция была официально подтверждена и на 3-м Пленуме ЦК КПК, состоявшемся в ноябре 2013 г. Его решения показывают, что правительство Китая намерено отводить решающую роль реформам, по итогам которых внутреннее потребление и услуги будут ключевыми факторами роста, тогда как экспорт и инвестиции отойдут на второй план. [7]

Кроме того, в первом квартале 2020 г. эпидемия нового коронавируса COVID-19 стала серьезной проверкой устойчивости китайской системы и ее способности поддерживать экономический рост в условиях кризиса. На раннем этапе зарубежные эксперты предрекали стране серьезные неурядицы. Первые удары пришлось преимущественно на сферу общественного питания и гостиничную индустрию. По словам экспертов, туристическая индустрия также попала под удар. Несомненно, данная ситуация повлияла и на розничные продажи, но благодаря онлайн-продажам в некоторой степени удалось компенсировать ее потери. В течение двух месяцев Китаю удалось взять ситуацию под контроль. Самым распространенным лозунгом в тот период стали слова из выступления Си Цзиньпина на заседании Постоянного комитета Политбюро ЦК КПК 25 января 2020 г.: «Жизнь важнее, чем гора Тайшань. Борьба с эпидемией – это приказ, работа по профилактике и контролю – это ответственность» [4]. 23 февраля 2020 г. Си Цзиньпин представил комплексную программу действий, объединяющую усилия по борьбе с эпидемией с мерами по поддержке экономики. Он признал, что эпидемия коронавируса стала самой серьезной чрезвычайной ситуацией в области здравоохранения со времени образования КНР с самым быстрым и широким распространением инфекции и самой сложной ситуацией с профилактикой и контролем – это «кризис и большой экзамен» [5]. Политика «шести стабильностей» относится к сферам занятости, финансов, внешней торговли, иностранного капитала, инвестиций и экономических ожиданий. Впервые этот комплекс был представлен на заседании Политбюро ЦК КПК в июле 2018 г. В декабре 2019 г. на заседании Политбюро в ходе рассмотрения экономических перспектив 2020 г. Си Цзиньпин вновь указал на важность «шести стабильностей». Упоминание о них в феврале 2020 г. подчеркнуло преемственность экономической политики КНР в период восстановления после эпидемии. Предложенные меры включили усиление макрорегулирования, проведение активной финансовой политики, гибкой и стабильной денежной политики, увеличение поддержки восстановления отдельных производств, помощь мелким и средним предприятиям, стабилизацию ситуации в сфере занятости. Китайский лидер обратил

внимание на то, что эпидемия затруднила работу традиционных отраслей промышленности, но при этом создала новые возможности в сферах «умного производства», роботизированной доставки, онлайн-потребления и здравоохранения. При оценке перспектив экономического восстановления после эпидемии коронавируса китайские эксперты демонстрируют оптимизм, ссылаясь на накопленный властями богатый опыт макроэкономического регулирования для борьбы с кризисными ситуациями. Непосредственным последствием пандемии стал ажиотажный всплеск зарубежного спроса на произведенные в Китае медицинские товары, начиная от простых масок до высокотехнологичного оборудования. Увеличение экспортных поставок помогает стране сгладить внутренние экономические последствия эпидемии и накопить ресурсы для будущего развития.

Говоря о торгово-экономических отношениях Китая с другими странами, на сегодняшний день КНР стоит на первом месте среди главных торговых партнеров АСЕАН, для Китая же страны Юго-Восточной Азии являются 3-м по значимости торговым партнером и 4-м по рынку экспорта. Что касается импорта, то страны Юго-Восточной Азии по величине занимают 2-е место для КНР.

В отношениях между странами ЕС и КНР были намечены новые точки соприкосновения, в том числе по международным вопросам. Однако ЕС не может не беспокоить тот факт, что Китай предпочитает развивать двусторонние отношения со странами ЦВЕ, которые часто не координируют свои действия с Брюсселем, что свидетельствует о том, что позиция ЕС по участию в инициативе «Один пояс, один путь» не сформирована окончательно.

С одной стороны, Азиатско-тихоокеанский регион – важная опора для внешней экономики и торговли Китая. Развитие КНР, по большей части, осуществляется благодаря региональной экономике. С другой стороны, Китай играет чрезвычайно конструктивную роль внутри АТЭС, принимая участие в мероприятиях организации и содействуя развитию международного порядка в более справедливом и рациональном направлении.

Что касается торгово-экономических отношений с Россией, то, на сегодняшний день, Китай – ее первый крупнейший торговый партнер, а Россия для Китая в ближайшие годы представляет собой надежного партнера, необходимого ему как постоянный источник энергетических ресурсов, как рынок сбыта и как безопасный тыл в решении внутренних и внешних проблем. По прогнозам, товарооборот между двумя странами будет только возрастать.

Сейчас Китай уже является второй экономикой мира и, по различным оценкам, вполне может стать лидирующей еще в первой половине XXI века. Важно отметить, что экономика Китая будет лидировать не только по объемам, хотя и здесь ее отрыв от других впечатляет уже сейчас. Аналогичная ситуация в энергетике, других отраслях металлургии, машиностроении. Стабильное и динамичное внутреннее развитие, а также «возвращение» к мировому цивилизационному доминированию — вот наиболее вероятная стратегическая цель или сценарий развития китайской цивилизации в XXI веке, которая на данный момент выглядит безальтернативной.

Безусловно, Китаю придется преодолеть немало сложностей для достижения экономического лидерства. На данный момент западные страны видят в Китае конкурента и соперника, однако в условиях нового мирового кризиса перед ними будет стоять сложный выбор. Сотрудничество с Китаем позволит ускорить выход из нового глобального экономического кризиса, но при этом неизбежно укрепит позиции Пекина. С другой стороны, акцент на политике сдерживания КНР замедлит не только перенос центра тяжести глобального развития с Запада на Восток, но и темпы восстановления экономической деятельности во всем мире.

Библиографический список

1. Самусенко Д.Н. Инвестиционные стратегии китайских транснациональных корпораций // Экономические отношения. – 2018. – № 2. – С. 193-206.
2. Российский Дальний Восток: Ретроспектива и перспектива социально-экономического развития. Латкин А.П. Территория новых возможностей // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 3. – С. 120-128.
3. China Outlook 2018. Assets.kpmg.com. – [Электронный ресурс]. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2018/03/china-outlook-2018.pdf>. (дата обращения 20.02.2020)
4. 中共中央政治局常务委员会召开会议 研究新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作 中共中央总书记习近平主持会议, 人民日报, 2020 年 01 月 26 日, 01 版. [The Standing Committee of the Political Bureau of the CCP Central Committee held a Meeting to Study the Prevention and Control of the COVID-19, CCP Central Committee General Secretary Xi Jinping Presided over the Meeting. People's Daily, 26.01.2020 (In Chin.)]. – [Электронный ресурс]. URL: <http://cpc.people.com.cn/n1/2020/0126/c64094-31562527.html> (дата обращения 28.03.2020).

5.习近平. 在统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作部署会议上的讲话 (2020 年 2 月 23 日), 人民日报, 2020 年 02 月 24 日, 02 版. [Xi Jinping. Speech at a Meeting to Advance the Work on Coordinating the Prevention and Control of the COVID-19 and Economic and Social Development. People's Daily, 24.02.2020 (In Chin.)]. – [Электронный ресурс]. URL: http://www.ccps.gov.cn/xsxxk/zyjs/202002/t20200223_138234.shtml (дата обращения 28.03.2020).

6.Гринин Л.Е. // Век глобализации. – 2012. – Выпуск №2(10). – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.socionauki.ru/journal/articles/147953/> (дата обращения 18.02.2020)

7.Блинков В.М. Российский институт стратегических исследований (РИСИ). Аналитика. – [Электронный ресурс]. URL: <https://riss.ru/analytics/4727/> (дата обращения 18.02.2020)

УДК 346.1

Соловяненко Н.И., Шапсугова М.Д. Правовое регулирование сетевого ритейла в зарубежных странах Legal regulation of retail in foreign countries

Соловяненко Нина Ивановна

Институт государства и права РАН, Сектор предпринимательского и корпоративного права, старший научный сотрудник, кандидат юридических наук

Шапсугова Мариетта Дамировна

Институт государства и права РАН, Сектор предпринимательского и корпоративного права, старший научный сотрудник, кандидат юридических наук

Solovyanenko Nina I.

Institute of State and Law RAS, Business and Corporate Law Department, Senior Research Fellow, Candidate of Legal Sciences

Shapsugova Marietta D.

Institute of State and Law RAS, Business and Corporate Law Department, Senior Research Fellow, Candidate of Legal Sciences

Аннотация. Правовое регулирование сетевого ритейла в зарубежных странах, в том числе в рамках организаций экономической интеграции исторически направлено на сдерживание его естественного роста. В статье исследуются основные подходы в правовом регулировании сетевого ритейла в зарубежных странах.

Ключевые слова: ритейл, торговые сети, пандемия, правовое регулирование.

Abstract. Legal regulation of retail in foreign countries, including within the framework of economic integration organizations, has historically been aimed at curbing its natural growth. The article examines the main approaches to the legal regulation of retail chains in foreign countries.

Keywords: retail, trading networks, pandemic, legal regulation.

Рецензент: Парушина Наталья Валерьевна – доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии Естественных наук, г. Москва

В ЕС (Economic and Financial Affairs Directorate-General, European Commission) выделяют следующие направления государственного регулирования розничной торговли, создающие угрозу конкуренции: нормы создающие входные барьеры на рынок, нормы, ограничивающие операционную деятельность (график работы, нормы, ограничивающие ценовую конкуренцию, регулирование размера торговых объектов и их размещения).

В Италии контроль за входом на рынок осуществляется исходя из площади торгового объекта и количества жителей в муниципалитете в соответствии с Законом Берсани (Bersani Law). Так, все торговые объекты делятся на малые (площадью до 150 кв. м), средние (от 150 до 1500 кв. м) и крупные (свыше 1500 кв. м). В городах с населением свыше 10 тыс. жителей порог для средних и крупных магазинов поднят до

250 и 2500 кв. м соответственно. Для открытия малых торговых объектов более не требуется получать специального разрешения, для открытия средних торговых объектов необходимо обращение в городской совет, а открытие крупных торговых объектов отныне регулировалось на региональном уровне.

Во Франции принят Акт Раффарена (1996) закрепляющий необходимость получения разрешения на открытие нового магазина площадью более 300 кв. м. Опускать розничную цену ниже установленной пороговой запрещено торговым сетям в Бельгии, Люксембурге, Франции, Ирландии, Португалии, Испании, Италии. Розничная, как правило, цена не может быть ниже цены поставщика, ниже цены поставщика с учетом издержек, либо цены поставщика в установленном фиксированным процентом. В Ирландии в Groceries Order в 1987 году были внесены соответствующие поправки. Во Франции Акт Дютрейля (2005), расширил возможности ценовой конкуренции. Торговым сетям разрешалось снижать инвойсную цену до нового минимального порога — на размер маркетинговых бонусов с 1 января 2007 г. — не более 15%. Акт Шатэ (2007) разрешает торговым сетям вычитать из закупочной цены совокупный размер бонусов, запрещает включать в договор поставки дискриминационные условия.

Во Франции Акта Галлана (1996) устанавливает запрет на занижение цен; поставщики наделены правом отказываться от поставки; устанавливаются прозрачности закупочных цен; устанавливается контроль за маркетинговыми кампаниями. Акт Галлана запрещает бонусы за включение в ассортимент новинок, если они не связаны с объемами заказов; использовать делистинг для влияния на определение условий поставки.

В Великобритании развивается система саморегулирования отношений между поставщиками и ритейлерами – принятие отраслевых кодексов добросовестных практик (Groceries Supply Code of Practice).

Государственное регулирование деятельности ритейлеров производится в нескольких областях. 1) В социальных целях и защиты малого бизнеса национальные государства принимают меры по сдерживанию органического роста и укрупнения розничных сетей, включая территориальное зонирование и ограничения деятельности. 2) В целях обеспечения равных рыночных условий регулируют процесс ценообразования. Наиболее распространенным методом является установление предела, ниже которого торговые предприятия не могут опускать цены. Установление нижнего ценового порога приводит к тому, что у ритейлеров снижается возможность повлиять на закупочные цены, и переводит соперничество между ними из сферы ценовой конкуренции в плоскость неценовых форм состязания. 3) Государство пытается способствовать гармонизации отношений в цепи поставок. Известно, что

слаженность работы ритейлеров и их поставщиков положительно влияет на оптимизацию розничных цен. В то время как непрозрачность и конфликтность этих отношений приводит к снижению их эффективности.

Этот сектор в настоящее время претерпевает фундаментальные изменения с быстрым развитием электронной коммерции, которая не только влияет на то, как потребители делают покупки (они могут делать покупки онлайн в любой момент, часто с веб-сайтов, расположенных далеко от того места, где они живут), но и изменяет ландшафт розничного сектора. Тенденции указывают на то, что в будущем будет осуществляться многоканальная розничная торговля, причем розничные торговцы будут активны как в автономном режиме, так и онлайн (либо через свой собственный интернет-магазин, либо через платформы). Еще одна тенденция - создание платформ, которые предлагают розничным торговцам возможность продавать свою продукцию в онлайн - "торговых центрах". Некоторые из этих платформ не только предоставляют такой виртуальный торговый центр, но и запустили свой собственный ассортимент продуктов, конкурирующих непосредственно со своими розничными клиентами.

Динамичный и конкурентоспособный розничный сектор важен для потребителей, бизнеса и, следовательно, для всей экономики ЕС. Сама величина вовлеченных компаний и рабочих мест, а также вклад в добавленную стоимость ЕС делают розничную торговлю ключевым фактором для стимулирования долгосрочного экономического роста.

Движимый растущими потребительскими потребностями и техническим прогрессом, этот сектор быстро трансформировался и является катализатором инноваций и повышения производительности труда. Эффективно работающий розничный сектор в результате будет генерировать положительные побочные эффекты для всей экономики. Единый рынок позволяет розничным торговцам получить доступ к примерно 500 миллионам потенциальных потребителей. Однако для этого требуется благоприятная деловая и нормативная база, отвечающая потребностям как онлайн-овых, так и офлайн-ритейлеров и способствующая реагированию на вызовы, затрагивающие розничный сектор на глобальном уровне.

Стремительный рост электронной коммерции трансформирует этот сектор, создает как новые возможности, так и проблемы. Развитие многоканальной розничной торговли и стирание границ между оф-лайном (физические помещения) и он-лайн (электронная коммерция) способствуют развитию конкуренции и стимулируют инновации в этом секторе. Для обеспечения функционирования единого рынка Европейская комиссия отмечает необходимость принятия соответствующих мер. на национальном, региональном и местном уровнях. Несколько государств-членов ЕС уже

провели реформы, направленные на улучшение нормативно-правовой базы для розничных торговцев.

Накопление регулирования оказывает негативное влияние на его эффективность. Розничные торговцы должны соблюдать совокупность разнообразных и зачастую сложных нормативных рамок, установленных на национальном, региональном и местном уровнях. Такие ограничительные правила приводят к менее динамичным розничным рынкам с меньшим количеством входов и выходов розничных предприятий и более низкими перспективами занятости. Современный розничный сектор нуждается в большем объеме инвестиций и благоприятной деловой среде. Инвестиционный план для Европы поддерживает дальнейшее углубление единого рынка, в частности путем устранения барьеров для инвестиций, содействия большей предсказуемости регулирования и сокращения чрезмерного регулирования.

С внедрением стратегии единого цифрового рынка Европейская комиссия предприняла шаги, направленные на то, чтобы сделать единый рынок пригодным для цифровой эпохи. Одной из главных задач было стимулирование трансграничной электронной торговли. Комиссия также предлагает меры в сфере справедливого и эффективного налогообложения цифровой экономики.

Директива об услугах позволяет розничным торговцам легче создавать торговые точки во всех государствах-членах. Европейский суд подтвердил, что розничная торговля является услугой и как таковая подпадает под действие директивы об услугах. Директива гарантирует, что некоторые весьма ограничительные требования к доступу на рынки запрещены, а другие могут существовать только в том случае, если они носят недискриминационный характер, оправданы законной целью государственной политики и соразмерны ей. В этой связи директива также направлена на обеспечение эффективных, объективных и недискриминационных процедур доступа на рынки в разумные сроки. Аналогичные требования предъявляются Договором о функционировании ЕС в ситуациях, выходящих за рамки Директивы об услугах, таких как эксплуатационные ограничения. Европейский Совет подчеркнул, что обеспечение соблюдения действующего законодательства является ключевым фактором для функционирования единого рынка.

Стратегия единого рынка указывала на то, что ограничения на создание розничной торговли и ограничения, влияющие на повседневную розничную деятельность, являются существенными препятствиями для более эффективного функционирования розничного сектора. Как подчеркнул Европейский Совет, ЕС должен продолжать работать над созданием перспективного единого рынка, пригодного для цифровой

эпохи. Розничный сектор все больше полагается на многоканальную дистрибуцию, и эта тенденция будет продолжаться.

Единый рынок товаров имеет особое значение для сектора розничной торговли. В декабре 2017 года комиссия представила два законодательных предложения, призванных облегчить компаниям продажу своей продукции по всей территории ЕС, а также усилить контроль за тем, чтобы предотвратить продажу небезопасных продуктов потребителям. Кроме того, комиссия внесла предложение об устранении ключевых барьеров, препятствующих трансграничной торговле.

Стратегия единого рынка указывает на то, что ограничения на создание розничной торговли и ограничения, влияющие на повседневную розничную деятельность, являются существенными препятствиями для более эффективного функционирования розничного сектора.

Розничные торговцы сталкиваются с многочисленными ограничениями в той или иной степени в плане создания магазинов (например, в отношении размера и местоположения магазина или процедуры получения конкретного разрешения) и операций (например, в отношении часов работы, рекламных акций и каналов сбыта, налогообложения, поиска поставщиков). Многие из этих ограничений могут быть оправданы законными целями государственной политики, однако их накопление может создать непропорциональные барьеры для новых участников и, следовательно, негативно сказаться на производительности сектора. Розничные торговцы подчеркивают, что нормативная база должна быть надежной и гибкой в будущем, чтобы позволить предприятиям быстро адаптироваться к меняющейся реальности.

Европейская комиссия разработала показатель ограничений розничной торговли, который иллюстрирует различные ограничения на создание розничной торговли и повседневную работу магазинов. Его компоненты отражают сложность и разнообразие нормативно-правовой базы, действующей в государствах-членах. В целом этот показатель представляет собой фактический моментальный снимок и показывает весьма разнородную картину ограничений по всему ЕС. Во всех государствах-членах существуют как установочные, так и оперативные ограничения. Однако конкретный тип ограничений, а также их уровень существенно различаются. В некоторых государствах-членах этот уровень может быть в пять раз выше, чем в других. В то время как в наименее жесткой системе регулирования существует лишь несколько видов ограничений, наиболее жесткие могут включать до 12 различных типов ограничений. Это влияет на условия, в которых работают розничные предприятия. Задача регулирования розничного сектора лежит в первую очередь на государствах-членах. Однако, когда они устанавливают правила, государства-члены должны соблюдать

законодательство ЕС и не ограничивать чрезмерно свободу создания или бесплатного предоставления услуг. В результате некоторые ограничения запрещаются, в то время как в других случаях они могут сохраняться или вводиться до тех пор, пока они носят недискриминационный характер, оправданы на основе законных целей государственной политики и соразмерны. Менее ограничительная регулятивная среда будет способствовать повышению конкурентоспособности этого сектора. В этом контексте следует обратить внимание на тот факт, что в силу своего характера правила создания и эксплуатации в основном затрагивают офлайн-ритейлеров. Кроме того, эти ограничения суммируются, и государства-члены должны учитывать их совокупные последствия.

Все государства-члены регулируют создание торговых точек. Очень часто розничные предприятия регулируются на региональном и / или местном уровнях, что добавляет разнообразия правилам, которые должны соблюдать розничные торговцы. Директива об услугах, кодифицируя прецедентное право Европейского суда относительно свободы учреждения, запрещает определенные требования, такие как тесты экономических потребностей; информационные запросы для оценки предложения (например, количество, типы и форматы существующих магазинов) или для измерения рыночного спроса (например, покупательная способность или потребление домашних хозяйств в соответствующих районах). Такие требования были запрещены законодательством ЕС, поскольку они либо преследуют чисто экономические интересы, либо могут быть заменены менее ограничительными средствами. Многие государства-члены, реализуя директиву об услугах, пересмотрели свои условия создания и устранили требования к экономической оценке. Однако в некоторых государствах-членах по закону или на практике экономическая информация все еще требуется или используется. Правила создания розничных магазинов определяются соображениями городского и сельского планирования, часто с целью поддержания жизнеспособности городских центров или защиты окружающей среды. Например, эти правила могут ограничить создание предприятий на периферии городов. Эти цели как таковые разделяются комиссией, которая в рамках городской повестки дня ЕС работает совместно с государствами-членами, городами и другими заинтересованными сторонами над продвижением более благоприятной для городов, эффективной и действенной политики и внесением вклада в территориальную сплоченность. В то же время достижение государствами-членами этих целей должно осуществляться на пропорциональной основе. Европейский суд подтвердил, что Директива об услугах применяется к розничным предприятиям независимо от того, каким образом государства-члены регулируют розничные предприятия, будь то через

систему разрешений или через планирование городов и стран. Европейский суд подтвердил, что Директива об услугах позволяет должным образом учитывать цели государственной политики и что государства-члены имеют определенную свободу усмотрения в том, как выполняются законные цели государственной политики. Однако для того, чтобы быть совместимыми с директивой по услугам в этом отношении, государства-члены должны обеспечить, чтобы нормативные требования, касающиеся розничных предприятий, не только оправдывались главенствующей причиной, связанной с общественными интересами, но и были соразмерными. Соразмерность - это важная особенность свобод единого рынка. Соразмерность очень важна в розничной торговле. Директива об услугах требует, чтобы розничные торговцы не подвергались ограничениям, которые были бы несоразмерными. Это относится к некоторым требованиям, прямо упомянутым в директиве об услугах, которые включают территориальные ограничения. Примером этого могут служить подробные пространственные планы с указанием видов товаров, подлежащих продаже.

Пример: во Франции правила, касающиеся розничной торговли, позволяют розничным торговцам выбирать оптимальное место для своего магазина, не накладывая ограничений на формат магазина и ассортимент продукции. Местные пространственные зоны при разработке местных пространственных планов государственным органам рекомендуется учитывать широкий спектр коммерческой деятельности, осуществляемой в коммерческих зонах. Кроме того, в соответствии с директивой об услугах государственные органы, руководствуясь принципом соразмерности, должны избегать чрезмерно предписывающих правил. Пример: указывая зоны для широкого спектра предпринимательской деятельности в местных планах ("коммерческое использование"), румынские власти допускают гибкость в использовании этого пространства. Пороговые значения размера при установлении пороговых значений размера для розничных предприятий в соответствии с директивой об услугах государственные органы в соответствии с принципом пропорциональности должны оценивать соответствие уровня пороговых значений преследуемым целям государственной политики. Кроме того, государственным органам рекомендуется учитывать их влияние на структуру рынка. Пример: в Латвии порог не применяется, и независимо от размера магазина применяется единый процесс создания розничной сети, если проект планируется в районе, предназначенном для "коммерческого использования". Кроме того, в Дании и Финляндии в результате реформ нормативно-правовой базы розничной торговли были установлены более высокие пороговые значения размеров магазинов и сняты некоторые ограничения на этажность. Реформы были проведены с целью улучшения функционирования сектора, повышения

производительности труда и предоставления потребителям большего выбора и более низких цен.

Помимо нормативных актов, влияющих на создание розничных магазинов, розничные торговцы сталкиваются с рядом нормативных актов, связанных с их повседневной деятельностью (например, в отношении часов работы, рекламных акций, каналов распределения и поиска поставщиков). Оперативные ограничения часто вводятся для достижения целей государственной политики, таких как защита работников, потребителей, окружающей среды и здоровья населения. Электронная коммерция меняет привычки потребителей к покупкам (потребители привыкли делать покупки в любое время и в любом месте, включая трансграничные). Это позволяет государствам-членам оценивать и модернизировать, по мере необходимости, свою нормативную базу, заимствуя, где это уместно, хорошо функционирующие и менее разрушительные решения, разработанные в других государствах-членах.

Государственные органы должны оценить соразмерность и эффективность оперативных ограничений, влияющих на розничную торговлю в традиционных форматах, чтобы обеспечить равные условия игры с электронной коммерцией. Операционные ограничения могут стать существенным бременем для предприятий, влияющим на их производительность, как неоднократно указывалось. Обеспечение равных условий в розничной торговле должно учитывать новые модели потребления и соответствующим образом адаптировать коммерческую стратегию. Правила, разработанные преимущественно для офлайн-ритейла, ограничивают возможности ритейлеров по адаптации и реагированию на изменения, вносимые электронной коммерцией. Это относится, например, к ограничениям на часы работы магазинов.

Существующие розничные налоги и сборы, зависящие от размера торговой площади, применяются только к крупным магазинам, что может поставить их в невыгодное положение по сравнению с интернет-магазинами и другими предприятиями.

Рекламные акции и скидки могут быть частью стратегии розничного продавца в многоканальной среде или для выхода на новый рынок. Государственные органы должны соблюдать, в частности, принцип недискриминации, обоснованности и соразмерности при установлении правил стимулирования сбыта и скидок; это также будет способствовать обеспечению равных условий для развития электронной торговли. Пример: недавняя реформа в Люксембурге, направленная на облегчение завершения коммерческих продаж и санкционирование продаж ниже себестоимости. Греция продлила сроки окончания сезонных продаж в 2014 году.

Единый рынок ЕС позволяет розничным торговцам покупать продукцию из любой точки ЕС. Это повышает эффективность, может быть более продуктивным и снижает

затраты в конечном счете к выгоде потребителей. Единый рынок привел к увеличению выбора доступных продуктов. Регулятивные барьеры, ограничивающие возможность поставки продукции через границу, рискуют фрагментировать единый рынок и противоречат договорному принципу свободного перемещения товаров. Кроме того, на уровне ЕС и на национальном уровне предпринимаются усилия по содействию сбалансированным цепочкам поставок для снижения воздействия на окружающую среду и поощрения устойчивого потребления.

Библиографический список

1. Bersani Law [Электронный ресурс]
<https://www.jonesday.com/en/insights/2006/09/summary-of-the-main-provisions-of-the-bersani-decree> (дата обращения 05.06.2020)
2. Groceries Order [Электронный ресурс]
<http://www.irishstatutebook.ie/eli/1987/si/142/made/en/print> (дата обращения 01.06.2020)
3. Groceries Supply Code of Practice [Электронный ресурс]
<https://www.gov.uk/government/publications/groceries-supply-code-of-practice> (дата обращения 03.06.2020)
4. Директива 2000/31/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского Союза. "О некоторых правовых аспектах информационных услуг на внутреннем рынке, в частности, об электронной коммерции (Директива об электронной коммерции)" [рус., англ.] (Вместе с "Исключениями из статьи 3") (Принята в г. Люксембурге 08.06.2000). [Электронный ресурс] eurasiancomission.org (дата обращения 12.06.2020)

Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 331.1

Бобровская Е.В., Воронкова Д.И. Методика расчета премиального фонда в банковской сфере

Premium fund calculation technique in the banking sphere

Бобровская Елена Владимировна,

канд.ветеринар. наук, доцент

Омский государственный

аграрный университет им. П.А.Столыпина, г.Омск

Воронкова Дарья Игоревна,

ведущий специалист ПАО КБ «Восточный», г.Москва

Bobrovskaya Elena Vladimirovna,

PhD in Veterinary, associate professor

OMSK STATE AGRARIAN UNIVERSITY.

P.A. STOLYPIN, OMSK

Voronkova Daria Igorevna,

leading specialist of PJSC KB "Vostochny", Moscow

Аннотация. На текущий момент уже понятно, что без четкой и ясной системы управлять многочисленным и быстрорастущим персоналом банка становится все сложнее. Индивидуальный подход к каждому сотруднику малоэффективен и практически нереален, зачастую принятие решения об изменении заработной платы принимается постфактум, к моменту увольнения сотрудника.

Проблемы в области эффективности использования человеческого капитала и повседневная работа с ним, по оценке специалистов, постоянно находятся в центре внимания руководства любой организации.

Изменения в оплате труда сотрудников банка связаны как с внешними условиями на рынке труда, так и с изменяющимися внутренними требованиями. Сегодня уровень оплаты труда учитывает, в первую очередь, высокие профессиональные требования, образование и квалификацию сотрудников.

В данной статье приводятся результаты апробации методики распределения премиального фонда в рамках проекта по внедрению методики грейдирования в ПАО КБ «Восточный».

Ключевые слова: банк, персонал, оплата труда, коэффициент премирования

Abstract. At the moment, it is already clear that without a clear and clear system, it becomes more and more difficult to manage a large and rapidly growing bank staff. An individual approach to each employee is ineffective and practically unrealistic, often the decision to change wages is made after the fact, by the time the employee is fired.

Problems in the field of efficient use of human capital and daily work with it, according to experts, are constantly in the focus of the leadership of any organization.

Changes in the salaries of bank employees are associated with both external conditions on the labor market and changing internal requirements. Today, the level of remuneration takes into account, first of all, high professional requirements, education and qualifications of employees.

This article presents the results of approbation of the methodology for distributing the bonus fund within the framework of the project for the implementation of the grading methodology at PJSC KB Vostochny.

Keywords: bank, staff, wages, bonus ratio

Рецензент: Кулик Анна Михайловна - кандидат экономических наук, доцент.

Институт экономики и управления, кафедра прикладной экономики и экономической безопасности. НИУ «БелГУ»

На текущий момент уже понятно, что без четкой и ясной системы управлять многочисленным и быстрорастущим персоналом банка становится все сложнее. Индивидуальный подход к каждому сотруднику малоэффективен и практически нереален, зачастую принятие решения об изменении заработной платы принимается постфактум, к моменту увольнения сотрудника [1].

Представим результаты расчетов на основе одной из экспериментальных подгрупп персонала ПАО КБ «Восточный». Далее будем обозначать ее как рабочая подгруппа. В данную подгруппу будут включены различные категории персонала банка, которые будут выполнять работу заполнения сайта банка необходимой информацией. Расчет выполнялся на основе методики, рассмотренной в статье [2]. При этом были использованы следующие предпосылки:

- индекс результативности по результатам расчета принимался на уровне от 0 до 10;
- минимальный штраф в виде санкций принимался на уровне 0,5 за одно стандартное нарушение.

В таблице 1 представлен расчет индекса результативности для рабочей подгруппы по развитию и внедрению подсистемы ведения нормативной справочной информации в 3 кв.2019 г.

Таблица 1

Методика определения результативности выполнения плана мероприятий, установленных для рабочей подгруппы по развитию и внедрению подсистемы ведения нормативной справочной информации в 3 кв.2019 г.

№	Перечень мероприятий	Количество выявленных нарушений, замечаний (H_i)	Санкции, (C_i)	Индекс результативности (P_i)
1	Формирование документа «Общее описание содержания подсистемы нормативной справочной информации»	0	0,5	10
2	Формирование документа «Требования к функциям (задачам), выполняемым подсистемой нормативной справочной информации»	0	0,5	10
3	Разработка требований к модулю подсистемы нормативной справочной информации	1	0,5	$10 - 0,5 = 9,5$
4	Формирование технического задания для информационной рабочей группы по разработке модуля «Нормативная справочная информация»	3	0,5	$10 - 0,5 \cdot 3 = 8,5$
5	Тестирование и предварительное испытание модуля «Нормативная справочная информация»	0	0,5	10

№	Перечень мероприятий	Количество выявленных нарушений, замечаний (H_i)	Санкции, (C_i)	Индекс результативности (P_i)
6	Формирование отчета по результатам тестирования модуля «Нормативная справочная информация»	1	0,5	$10-0,5=9,5$
7	Разработка пакета предложений по внесению изменений в работу банка в связи с внедрением системы	2	0,5	$10-0,5*2=9,0$
Итого		7	0,5	9,5

Следует отметить, что понижающий коэффициент 0,5 принимается для стандартной санкции, не имеющей критического значения для проекта. С учетом того, что санкции могут различаться в зависимости от отрицательного влияния на проект, их влияние на индекс результативности в рамках предложенной методики предлагается регулировать через количество выявленных нарушений.

Серьезные нарушения приводят к снижению индекса результативности и, соответственно, размеру премиального фонда, выплачиваемого членам рабочей подгруппы.

Таким образом, как видно из таблицы 1, индекс результативности рабочей подгруппы по развитию и внедрению подсистемы ведения нормативной справочной информации в 3 квартале 2019 года достаточно высокий – 95 %.

В отчетном периоде [3], в задачи рабочей подгруппы входило формирование технического задания по разработке модуля «Справочная информация» и его тестирование по результатам разработки информационным блоком ПАО КБ «Восточный».

Раздел «количество выявленных замечаний» сформирован на основе результатов рассмотрения отчетов по выполненной работе управляющим комитетом (в соответствии с действующим регламентом в Федеральном казначействе, качество и полнота выполнения всех этапов работ оценивается управляющим комитетом ежеквартально).

При этом корректирующий коэффициент, по согласованию с руководством ПАО КБ «Восточный», принимается на уровне 0,5, если замечание было выявлено управляющим комитетом, но впоследствии устранено. Если замечание не устранено, то корректирующий коэффициент в части санкций принимается на уровне единицы.

Для рассматриваемой рабочей подгруппы в 3 квартале 2019 года все замечания были устранены, соответственно, корректирующий коэффициент принимался на уровне 0,5.

В таблице 2 представлен расчет показателей KPI для рабочей подгруппы по развитию и внедрению подсистемы ведения нормативной справочной информации в 3 квартале 2019 года.

Таблица 2

Расчет показателей KPI для рабочей подгруппы по развитию и внедрению подсистемы ведения нормативной справочной информации в 3 квартале 2019 года

Номер показателя	Наименование KPI	Вес (значимость) KPI	Выполнение KPI	Значение KPI	С учетом веса
1	Выполнение запланированных проектных мероприятий в срок	0,3	Запланированные на квартал проектные мероприятия выполнены в срок	100 %	30 %
2	Выполнение планового бюджета проекта	0,2	В рамках установленного бюджета	100 %	20 %
3	Выполнение плана мероприятий, установленных для рабочей подгруппы (индекс результативности)	0,5	Индекс результативности – 9,5 баллов	95 %	47,5 %
Сводный KPI в целях распределения премиального фонда					97,5 %

Таким образом, уровень выполнения KPI, предусмотренных проектом для исследуемой рабочей группы составляет 97,5 %.

Выполним расчет коэффициентов премирования для каждого из членов рабочей подгруппы в таблице 3. В соответствии с предложенной методикой, коэффициент премирования зависит от двух составляющих:

- расчетной величины коэффициента вовлеченности сотрудника в проект;
- от достигнутого уровня ключевого показателя эффективности.

По аналогичной методике был выполнен расчет коэффициентов премирования других рабочих подгрупп проекта. Суммарный коэффициент премирования по всем участникам в 3 квартале 2019 г. составил 71,94 баллов. В соответствии с данными таблицы 3, квартальные выплаты персоналу за участие в проекте составляют 4795,06 тысяч рублей.

Таблица 3

Расчет коэффициентов премирования для рабочей подгруппы по развитию и внедрению подсистемы ведения нормативной справочной информации в 3 квартале 2019 года

Должность	Коэффициент вовлеченности	KPI	Коэффициент премирования
Руководитель рабочей подгруппы	1,0	0,975	0,975
Заместитель начальника	0,5	0,975	0,4875
Начальник отдела эксплуатации прикладного программного обеспечения Управления информационных систем	0,5	0,975	0,4875
Заместитель начальника отдела технологического обеспечения сервисных информационных систем	0,5	0,975	0,4875
Начальник отдела корпоративного кредитования	0,5	0,975	0,4875
Советник отдела развития и аналитики	0,2	0,975	0,195
Заместитель начальника управления финансовых технологий	0,2	0,975	0,195
Начальник отдела обеспечения взаимодействия с банковской системой Управления совершенствования функциональной деятельности	0,2	0,975	0,195
Начальник отдела розничного кредитования	0,2	0,975	0,195
Заместитель начальника Управления режима секретности и безопасности информации	0,2	0,975	0,195
Заместитель руководителя операционного управления	0,2	0,975	0,195
Начальник отдела сопровождения прикладного программного обеспечения	0,2	0,975	0,195
Начальник отдела казначейства	0,0	0,975	0,000
ИТОГО			4,29

Таким образом, объем премиального фонда, приходящийся на один квартал, составляет:

$$\text{ПФ} = 4795,06 \text{ тыс. руб.} / 4 = 1198765 \text{ рублей}$$

Тогда премия между персоналом рабочей подгруппы по развитию и внедрению подсистемы ведения нормативной справочной информации распределится следующим образом (табл. 4).

Таким образом, как видно из результатов проведенных расчетов в таблице 4, получены следующие результаты:

- максимальный уровень квартальной премии в соответствии с предложенной методикой будет начислен руководителю рабочей подгруппы с максимальной вовлеченностью;
- другие члены рабочей подгруппы получают меньший размер премии в соответствии с фактической вовлеченностью в проект;

Таблица 4

Распределение премиального фонда рабочей подгруппы по развитию и внедрению подсистемы ведения нормативной справочной информации в 3 квартале 2019 года

Должность	Расчет премии (квартал)
Руководитель рабочей подгруппы	$0,975/71,94*1198765=16246,82$
Заместитель начальника	$0,4875/71,94*1198765=8123,41$
Начальник отдела эксплуатации прикладного программного обеспечения Управления информационных систем	$0,4875/71,94*1198765=8123,41$
Заместитель начальника отдела технологического обеспечения сервисных информационных систем	$0,4875/71,94*1198765=8123,41$
Начальник отдела корпоративного кредитования	$0,4875/71,94*1198765=8123,41$
Советник отдела развития и аналитики	$0,195/71,94*1198765=3249,36$
Заместитель начальника управления финансовых технологий	$0,195/71,94*1198765=3249,36$
Начальник отдела обеспечения взаимодействия с банковской системой Управления совершенствования функциональной деятельности	$0,195/71,94*1198765=3249,36$
Начальник отдела розничного кредитования	$0,195/71,94*1198765=3249,36$
Заместитель начальника Управления режима секретности и безопасности информации	$0,195/71,94*1198765=3249,36$
Заместитель руководителя операционного управления	$0,195/71,94*1198765=3249,36$
Начальник отдела сопровождения прикладного программного обеспечения	$0,195/71,94*1198765=3249,36$
ИТОГО	71485,99

Напомним также, в рамках предложенной системы премирования, распределению также подлежит годовая премия – на квартальные выплаты направляется только 50 % предусмотренного фонда оплаты труда проекта. Кроме того, будет выплачено единовременное мотивационное вознаграждение по истечении 12 месяцев после завершения проекта (в случае успешности эксплуатации информационной системы).

Библиографический список

1. Консультирование и коучинг персонала в организации: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. Н. В. Антоновой, Н. Л. Ивановой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Юрайт, 2017. – 370 с.
2. Бобровская Е.В., Воронкова Д.И. Совершенствование системы оплаты труда в банковской сфере // Финансовая экономика.- №4.- 2020.- С.340-344
3. Годовой отчет о финансовой деятельности ПАО КБ «Восточный» за 2019 гг.

УДК 336.71

Павлова Е.А., Ильина С.И. Проблемы формирования кредитного портфеля и управления им
Problems of loan portfolio formation and management

Палова Е.А.

Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина,
магистрант

Ильина С.И.

Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина,
доцент кафедры Коммерции и сервиса

Pavlova E.A.

Russian State University by the name of A. N. Kosygin,
undergraduate

Iilina S.I.

Russian State University by the name of A. N. Kosygin,
Associate Professor of the Department of Commerce and service

Аннотация. В данной статье изложены проблемы, возникающие при формировании и управлении кредитным портфелем коммерческого банка - одним из ключевых направлений его деятельности. Представлено, что наличие проблемных кредитов является основным свидетельством некачественного управления кредитным портфелем. Рассмотрен подход с помощью трехэтапной модели оценки ожидаемых кредитных убытков для снижения кредитного риска заемщика.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитный портфель, заемщик, управление

Abstract. This article describes the problems that arise in the formation and management of the credit portfolio of a commercial bank - one of the key areas of its activities. It is presented that the availability of problem loans is the main evidence of poor-quality management of the loan portfolio. The approach is considered using a three-stage model for estimating expected credit losses to reduce the borrower's credit risk.

Keywords: commercial bank, loan portfolio, borrower, management

Рецензент: Парушина Наталья Валерьевна – доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии Естественная, г. Москва

Одним из ключевых аспектов кредитной политики коммерческого банка с точки зрения банковского менеджмента является управление кредитным портфелем. Необходимость совершенствования системы управления кредитным портфелем в современных условиях обусловлена [1, с.29] следующими тенденциями:

- ростом кредитных рисков при кредитовании, что выражается в росте просроченной задолженности;
- ростом возрастающих потребностей реального сектора экономики и населения в кредитных ресурсах;
- просчетами стратегий управления кредитным портфелем.

Управленческая деятельность коммерческого банка в области кредитования должна быть направлена на минимизацию кредитных рисков, роста доходности и ликвидности кредитного портфеля [2, с.112]. В коммерческом банке, как правило, функционируют специальные подразделения, которые управляют кредитным процессом и имеют различные задачи, функции, компетенции, таблица 1:

Таблица 1

Функции и задачи подразделений и служб коммерческого банка по управлению процессами кредитования

Наименование подразделения	Функции и задачи подразделения
Правление банка	Разрабатывает и утверждает основные направления развития кредитной политики
Кредитный комитет	Определяет стратегию и тактику по развитию кредитных операций. Берет ответственность за одобрение крупных займов, оценивает риски кредитных операций и принимает решение об уровне процентных ставок по операциям займа.
Планово-экономическое управление	Анализирует кредитный портфель, разрабатывает рекомендации по планированию мероприятий и деятельности в области выдачи займов
Договорно-правовое управление	Оценивает, дает заключение, корректирует первичную документацию (кредитные договора, договоры вклада и других банковских услуг) на ее соответствие требованиям и нормативным актам Центрального банка и законодательства
Операционное управление	Ведет операционную деятельность: обрабатывает решения по выдаче кредитов, получение вкладов (так называемый «фронт-офис»)
Отдел внутреннего контроля	Контролирует соответствие результатов работы вышеперечисленных отделов на их правомерность, законность, как в отношении клиентов банка, так и в отношении банковских правил, законов, и т.п. установленных Центральным банком России

Далее необходимо выделить следующие глобальные проблемы, связанные с управлением кредитным портфелем (на примере условного банка):

1. Рост административных расходов коммерческого банка.

Наличие указанной проблемы обусловлено необходимостью проведения агрессивной и широкомасштабной маркетинговой политики, направленной на расширение кредитного портфеля; сохраняющаяся экспансия приводит к быстрому росту расходов на маркетинг и привлечение клиентов.

2. Сохраняющаяся высокая степень риска невозврата задолженности.

Данная проблема обусловлена относительной доступностью кредитных карточных продуктов для населения. Наличие минимальных требований для получения кредитной карты и массовость данного продукта приводят к повышению риска невозврата кредита и увеличению расходов на взыскание.

3. Риск потери части потенциальных клиентов вследствие необходимости рассчитывать показатель долговой нагрузки заемщика с 01.10.2019 г.

Под показателем долговой нагрузки понимается соотношение имеющейся кредитной нагрузки к совокупному доходу потенциального заемщика. Необходимость расчета данного показателя банком перед принятием им решения о выдаче кредита, а также возможность принять во внимание только лишь официально подтвержденный доход практически неизбежно приведет к снижению объемов кредитования вследствие роста числа отказов.

Процесс управления кредитным портфелем должен основываться на следующих критериях:

- на определении методов анализа и оценки качества кредитов;
- на определении структуры кредитного портфеля;
- на определении основных количественных и качественных показателей для анализа и оценки кредитов;
- на определении объема резервов для погашения просроченной задолженности;
- на выяснении причин, изменения структуры кредитного портфеля за определенный период;
- в предложении мероприятий, по улучшению структуры и качества кредитного портфеля.

Эффективность управления кредитным портфелем в конечном итоге определяется принятием правильных управленческих решений, которые предполагают, что разумная кредитная политика коммерческого банка устанавливает параметры для ссудного портфеля в целом, определяя:

- какую долю ресурсов банка можно использовать для предоставления кредитов;
- какие типы кредитов выгоднее предоставлять и какую долю в кредитном портфеле они должны занимать;
- определить географические регионы предоставления кредитов (касается тех банков, которые имеют региональную сеть);
- определить объем резервов для покрытия кредитного риска.

Несмотря на то, что, в современной кредитной политике отсутствует определенный перечень правил, удовлетворяющих основным требованиям, однако, интеграция таких правил управления кредитным портфелем будет иметь эффективное влияние на выбранный метод для повышения уровня его качества [3, с. 112].

С целью улучшения качества кредитного портфеля необходимо контролировать следующие его параметры:

- объем ресурсов банка, который можно использовать для выдачи кредитов;
- виды кредитов, которые могут быть выданы;

- диверсификация кредита по отдельным заемщикам и отраслям экономики;
- основные географические регионы бизнеса и т.п.

Кредитный риск связывается с риском возможного понесения банковским учреждением финансовых потерь из-за неисполнения заемщиком обязательств перед банком, включая вследствие возможного неполучения средств основного долга и платы за использование средств банковской организации (кредитного риска) [4].

Кредитные службы большое внимание уделяют исследованию рисков кредитных, подготовке системы управления рисками, а также механизма выполнения страхования операций по кредитам. Используемые методики осуществления расчета рисков дают возможность установить их размер, а верно выбранный способ – правильно выполнить оценку прогнозируемых убытков. Кредитный банковский риск не может никогда быть сведен к нулю, вследствие этого банковское учреждение должно его планировать, однако он исходит при этом из соображения ликвидности и прибыльности ресурсов.

В условиях кризиса и экономической нестабильности коммерческий банк, как правило, нуждается в оптимизации подхода к управлению кредитным портфелем в целях повышения степени своей независимости от возможных колебаний рынка банковских услуг.

В отношении финансовых активов, не являющихся обесцененными, ожидаемые кредитные убытки обычно оцениваются на основе риска дефолта в течение одного или двух разных временных периодов в зависимости от того, имело ли место значительное увеличение кредитного риска заемщика с момента первоначального признания. Этот подход может быть кратко описан с помощью трехэтапной модели оценки ожидаемых кредитных убытков:

Этап 1 - для финансового инструмента, который не являлся обесцененным на момент первоначального признания, и с этого момента по нему не было значительного увеличения кредитного риска, оценочный резерв под убытки создается на основе 12-месячных ожидаемых кредитных убытков;

Этап 2 - если выявлено значительное увеличение кредитного риска с момента первоначального признания, то финансовый инструмент переводится на Этап 2, однако пока еще не считается обесцененным, но оценочный резерв под убытки создается на основе ожидаемых кредитных убытков за весь срок;

Этап 3 - если финансовый инструмент является обесцененным или реструктурированным, он переводится на Этап 3, и оценочный резерв под убытки создается на основе ожидаемых кредитных убытков за весь срок.

Ожидаемые кредитные убытки для приобретенных или созданных обесцененных финансовых активов всегда оцениваются из расчета за весь срок (Этап 3), так что на

отчетную дату Группа признает только совокупные изменения в ожидаемых кредитных убытках за весь срок.

Группа использует два различных подхода к оценке ожидаемых кредитных убытков:

- для кредитов и авансов клиентам: оценка на портфельной основе: внутренние рейтинги оцениваются на индивидуальной основе, однако в процессе расчета ожидаемых кредитных убытков для одинаковых рейтингов кредитного риска и однородных сегментов кредитного портфеля применяются одинаковые параметры кредитного риска (например, вероятность дефолта, убыток в случае дефолта);
- для всех прочих финансовых активов, кроме оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток: оценка на основе внешних рейтингов.

Важно понимать то, что на текущий день отсутствует единая методика управления кредитным портфелем. Это утверждение справедливо как для России, так и для остального мира. Поэтому каждый коммерческий банк самостоятельно разрабатывает инструменты, механизмы для снижения рисков, возникающих при управлении кредитным портфелем. Тем не менее, выполнение вышеупомянутых мероприятий рассматривается большинством коммерческих банков, как базисные требования. Самые эффективные методики, относящиеся к управлению кредитным портфелем, являются неоспоримым преимуществом при предоставлении банковских услуг в условиях кризиса и экономической нестабильности.

Библиографический список

1. Ракчеев, Р.А. Рефинансирование банковского сектора в системе факторов макроэкономической динамики /Р.А. Ракчеев/ Вестник Таганрогского института управления и экономики – 2013. - № 1 (17) – с. 29-38.
2. Шаповалов, М.А. Банк России – кредитор последней инстанции: особенности взаимодействия с банками /М.А. Шаповалов. М. - 2016. - 303 с.
3. Хашаев, А.А. Понятие кредитного портфеля банка и его качества /А.А. Хашаев /Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук - 2014. - № 10. – с. 17-21.
4. Анализ кредитного риска/
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_15342/ - дата обращения 02.09.2020 г.

Экономика здравоохранения

УДК 346.1

Shapsugova M.D. A fundamental scientific challenge in the fight against a pandemic

Shapsugova Marietta D.

Institute of State and Law RAS, Business and Corporate Law Department, Senior Research Fellow, Candidate of Legal Sciences

Abstract. *The study's relevance is predetermined by the very phenomenon of the pandemic and the lack of general approaches to legal regulation in a pandemic due to its phenomenological nature. The article highlights the main stages of the socio-economic crisis and the legal regulation crisis in a pandemic. These stages' characteristics are given; the most important role of science in the fight against the negative economic effects of the pandemic is noted .*

Keywords: *pandemic, COVID 19 koronacrisis , legal regulation*

Рецензент: Дудкина Ольга Владимировна, кандидат социологических наук, доцент.
Донской государственный технический университет (ДГТУ), г. Ростов-на-Дону, Факультет «Сервис и туризм», кафедра «Сервис, туризм и индустрия гостеприимства»

In connection with the pandemic, the priorities of scientific and technological development, enshrined in the Strategy for Scientific and Technological Development of the Russian Federation, approved by the Decree of the President of the Russian Federation of 01.12.2016 No. 642 (hereinafter - the Strategy), come to the fore.

Conventionally, it is possible to identify three main stages in the passage of the socio-economic crisis and the crisis of legal regulation in a pandemic, through which all countries that have successfully coped with the pandemic will pass: emergency response - an adaptation of legislation - exit from the crisis. The measures taken at each stage must contribute to the most painless way out of the crisis. Its peculiarities of legal regulation characterize each stage.

At the first stage, measures are taken spontaneously and represent a situational response. There is a reassessment of the available means of response and expansion (an increase in the number of benefits, payment by installments for the fulfillment of tax and credit obligations, exemption from their fulfillment). At this stage, in the absence of time to comprehend the processes, the most acute issue is the compliance of specific measures, especially restrictive ones, with the emerging danger, the sufficiency of support measures for the subsequent smooth exit from the crisis.

In the second stage, the adopted measures are adapted, the imbalances are eliminated due to greater awareness and the response experience accumulated at the first stage.

In the third stage, there is a gradual lifting of restrictive and support measures.

The scientific novelty of the research lies in the fact that for the first time from a scientific point of view, the emergency response measures taken in the context of a pandemic will be comprehended, trends in legal regulation that have arisen during a pandemic, which will be consolidated in legislation for the long term, will be proposed, and legal measures to restore the economy will be proposed.

It is difficult to overestimate the role of science in the fight against the pandemic's negative economic effects (increased unemployment, closure of enterprises and industries, decrease in household income).

On the one hand, the pandemic emerged coronavirus no doubt, it is a big challenge for the Russian economy, stimulating its accelerated transition to an innovative economy. On the other hand, it is an opportunity to consolidate the country's entire accumulated potential and implement a breakthrough in all priority areas of the Strategy, which will inevitably lead to leadership in these areas.

The relevance of the stated problems is due to the novelty of the coronavirus pandemic phenomenon, the scale of its impact on the economy.

The legal risks to which all spheres of public life have been subjected have increased manifold. At the same time, all legal systems faced identical problems.

From the perspective of human rights, the issues of using personal data to control movements in conditions of quarantine and self-isolation, restrictions on freedom of movement for social distance, freedom of information in order to counteract panic and fake news, the right to health protection, freedom of labor and other economic activities, freedom of entrepreneurship, ensuring access to justice, ensuring the functioning of the law enforcement system, employment, and social security.

In general, at the global level, the balance of private and public interest is being redistributed, priorities in human rights and fundamental freedoms are being revised. The principle of solidarity comes to the fore as a priority of legal regulation.

The pandemic revealed the relative unpreparedness of existing legal institutions, state bodies, and enterprises for the main challenge to the economy during a pandemic - remote teleworking and the provision of services, from the standpoint of technological, but also legal security. Much attention is now being paid to finding alternative ways to exercise rights and obligations in a digital environment using spaces of trust and means of identification.

The need to work out the legal regulation of digitalization has become more acute than ever before.

Also, the risks of non-fulfillment of entrepreneurial obligations increase, making it relevant to research institutions of the impossibility of fulfilling obligations and force majeure.

Due to the novelty of the coronavirus pandemic, the scale of its threat to all mankind, the restrictions undertaken by states are not yet uniform in nature; there are no common approaches to the legal regulation of the economy in the context of a pandemic, which has become a global challenge to all legal systems. The growing legal uncertainty in all areas of society's life connected with the pandemic also requires scientific understanding.

Already today, it is necessary to assess the measures taken in terms of the impact of their consequences after the end of the pandemic, to develop a strategy for lifting restrictive measures.

The coronavirus pandemic has become a global challenge to all legal systems, exposed the inadequacy of existing technical support and legal regulation in the face of the need to take urgent restrictive measures to ensure social distancing.

The situation in the fight against the pandemic raised the issue of redistributing the balance of public and private interests, the priority of health and safety over other rights, which were limited, creating conflicts of fundamental rights, such as the right to life, health, and the right to freedom of movement.

The legal crisis related to the pandemic has affected all affected states, which faced the same problems.

The fundamental scientific task is to develop a strategy for legal regulation in a pandemic to respond to a big challenge. The fundamental scientific problem's solution predetermined the highly significant scientific contribution to the fight against the pandemic.

Each State takes measures guided by its value orientations; in this connection, individual measures taken by some states can be regarded as a violation of human rights. Considering the above, the importance of unification of measures and approaches, the development of international documents that would allow a pandemic to maintain a high standard of human rights, and develop common approaches to limiting them as a guaranteed increase.

In connection with the accelerated digitalization, questions about the need to consolidate a new generation of human rights - digital rights - are becoming more acute.

The measures taken in connection with the pandemic require ensuring the work of the State's law enforcement system, the continuous work of the courts, notaries. At the same time, it is necessary to find a balance between maintaining access to justice, notaries, the legal profession, the law enforcement system, and the risk of infection of visitors and employees of these structures.

The spread of the coronavirus pandemic, the adoption of measures for social distancing in the future will inevitably lead to the accelerated development of all types of telecommuting

and the provision of services, including public services. The technologies of artificial intelligence and remote work will also be rapidly introduced into business processes.

The pandemic can become the trigger that first lead society to a digital transformation, the development of designated areas of the economy.

There is also a need to investigate the risks of default as economic transactions are jeopardized by infrastructure shutdown. Research of institutions of the impossibility of fulfilling obligations, force majeure, extreme necessity, legal regimes of high alert, quarantine, and an emergency is of particular relevance.

Already today, it is necessary to plan a strategy for overcoming the pandemic and removing restrictions, it is necessary to revise the legal norms adopted in the context of a pandemic for their effectiveness and relevance. Considering that pandemics' threat will persist in the future, it is necessary to codify norms, create a legal regime that would allow for effective forecasting and response to pandemics, including at the international level.

In connection with the above, research in this area is of a complex interdisciplinary economic and legal nature, which provides the study of measures taken by the state through the prism of their economic and legal consequences.

Russian legal scholars have not comprehended the legal regulation of the coronavirus pandemic.

Among foreign publications, publications of a medical nature prevail.

The works published as a preprint and in the process of editing and printing by Marco Torsello , Matteo M. Winkler are devoted to individual legal issues of legal regulation in the coronavirus pandemic. Coronavirus-infected international business transactions: a preliminary diagnosis (DOI 10.1017 / err.2020.30), Lukasz Gruszczynski . The Covid-19 Pandemic and International Trade: Temporary Turbulences or Paradigm Shift? (DOI 10.1017 / err.2020.29), Alessandra Spadaro. COVID-19: TESTING THE LIMITS OF HUMAN RIGHTS (DOI 10.1017 / err.2020.27)

Certain aspects of the topic at different times were touched upon in research by legal scholars.

Seitz A.G.in, his seminal, analyzed all cases of changed circumstances and their influence on the commitments (Effect of changed circumstances on the strength of contracts. Irkutsk, 1928.). A.E. Worms studied various aspects of the legal regulation of civil circulation in war conditions. (War and force majeure. Bulletin of law, 1914, No. 38)

The works of Kantorovich Ya.A. are devoted to the problems of the impossibility of fulfillment (for example, "War and the fulfillment of obligations" (1917).

M.Ya interpreted questions of the action of force majeure in war conditions. (War and force majeure. Bulletin of law, 1914, No. 36)

The problems of terminating contracts due to their unprofitability were investigated by P.N. Gussakovsky . (Excessive unprofitableness of the sale, as a basis for termination of this agreement. // Weekly legal newspaper "Pravo", 1916, No. 38)

Oygenzikht V.A. Investigated the problems of risk in the context of liability for obligations in work "Problems of Risk in Civil Law" (1972)

Works devoted to legal regulation issues in emergencies can be considered rare (Dagiroy Sh.Sh. Legal regulation of local self-government bodies' activities in the field of protecting the population and territories from emergencies: dis ... candidate of legal sciences, 2006)

Finally, we can confidently state that the investigated problematic, due to its phenomenological nature, has not yet been studied and comprehended by legal scholars.

References

1. Marco Torsello , Matteo M. Winkler are devoted to individual legal issues of legal regulation in the coronavirus pandemic. Coronavirus-infected international business transactions: a preliminary diagnosis (DOI 10.1017 / err.2020.30) [Electronic resource] ssrn.org (accessed 10.04.2020)
2. Lukasz Gruszczynski . The Covid-19 Pandemic and International Trade: Temporary Turbulences or Paradigm Shift? (DOI 10.1017 / err.2020.29) [Electronic resource] ssrn.org (accessed 10.04.2020),
3. Alessandra Spadaro. COVID-19: TESTING THE LIMITS OF HUMAN RIGHTS (DOI 10.1017 / err.2020.27) [Electronic resource] ssrn.org (accessed 10.04.2020),
4. Seitz A.G. Effect of changed circumstances on the strength of contracts. - Irkutsk, 1928.
5. A.E. Worms. War and force majeure // Bulletin of law, 1914, N 38.
6. Kantorovich Ya.A. War and the fulfillment of obligations" - 1917.
7. Gussakovsky P.N. Excessive unprofitableness of the sale, as a basis for termination of this agreement. // Weekly legal newspaper "Pravo", 1916, N 38.
8. Oygenzikht V.A. Problems of Risk in Civil Law - 1972.
9. Dagiroy Sh.Sh. Legal regulation of local self-government bodies' activities in the field of protecting the population and territories from emergencies: dis ... candidate of legal sciences – 2006.

УДК 338.242.4.

Гимранова Г.И., Букатов Е.Б. Внешнее референтное ценообразование на лекарственные средства в странах ЕАЭС

External reference pricing for medicines in the EAEU countries

Гимранова Галия Ильясовна

к.э.н., профессор, Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза, г.Караганда

Букатов Ерик Берикович

Докторант, Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза, г.Караганда

Gimranova Galiya Ilyasovna

Candidate of Economic Sciences, Professor, Karaganda economic university of

Kazpotrebsoyuz, Karaganda

Bukatov Yerik Berikovich

Doctoral candidate, Karaganda economic university of Kazpotrebsoyuz, Karaganda

Аннотация. Цель исследования, показать особенности систем внешнего референтного ценообразования на лекарственные средства в странах ЕАЭС. При проведении исследования были использованы теоретические и эмпирические методы исследования. Странам ЕАЭС для эффективного функционирования системы внешнего референтного ценообразования, необходимо совместно регулировать цены на лекарственные средства, обмениваться информацией и проводить совместные закупки лекарственных средств. Можно сделать вывод, что метод внешнего референтного ценообразования играет важную роль в фармацевтической системе стран ЕАЭС.

Ключевые слова: ЕАЭС, лекарственные средства, ценообразование, государственное регулирование, интеграция.

Abstract. The purpose of the study is to show the features of external reference pricing systems for medicines in the EAEU countries. The study used theoretical and empirical research methods. In order for the EAEU countries to effectively operate the external reference pricing system, it is necessary to jointly regulate prices for medicines, exchange information and conduct joint purchases of medicines. It can be concluded that the method of external reference pricing plays an important role in the pharmaceutical system of the EAEU countries.

Keywords: EAEU, medicines, pricing, government regulation, integration.

Рецензент: Харитоновна Марина Николаевна, к.э.н. доцент кафедры "Экономика и финансы". СамГУПС

Перед национальными системами здравоохранения стран Евразийского экономического союза (далее ЕАЭС) стоят серьезные задачи, которые необходимо решать, используя современные подходы в государственном управлении. Ежегодный рост цен на лекарственные средства, низкая по сравнению с развитыми странами продолжительность жизни и высокая смертность от управляемых причин, хроническое недофинансирование систем здравоохранения, организационные проблемы — вот только несколько из множества вызовов, стоящих перед национальными системами здравоохранения стран ЕАЭС. Стабильное ценообразование на лекарственные

средства является первостепенной задачей для государств ЕАЭС, выполнение данной задачи возможно с помощью различных инструментов, в том числе и с помощью метода «внешнего референтного ценообразования» (далее ВРЦ). ВРЦ является достаточно новым инструментом по сдерживанию цен на лекарственные средства в странах ЕАЭС. Первой страной в ЕАЭС внедрившей у себя данный метод ценообразования в 2010 году была Российская Федерация. В 2015 году Республика Казахстан начала использовать метод ВРЦ, в 2019 году Республика Беларусь и в 2020 году Кыргызская Республика также внедрила данный метод. В странах ЕАЭС метод ВРЦ не используется в Республике Армения. Начиная с 80-х годов XX века референтное ценообразование получило широкое распространение в мире, что в свою очередь позволило накопить обширные данные о государственных системах здравоохранения применяющих данный метод ценообразования [1].

Внешнее референтное ценообразование (англ. External Reference Pricing) – один из методов регулирования цен на фармацевтические препараты и определения размера возмещения, когда цены на лекарственные средства в одной или нескольких странах учитываются в национальных ценах [2].

Преимущества метода ВРЦ:

1. Метод прост в использовании, имеет свойства быстрой адаптации и гибкие конструктивные особенности, которые можно использовать для руководства и достижения целей фармацевтической политики. Регулирующие органы, самостоятельно могут выбрать какие страны должны входить в референтную корзину, могут выбрать принцип расчета референтной цены и периодичность пересмотра цен. Другие методы ценообразования лекарственных средств по сравнению с ВРЦ, сложны, имеют меньшую номинальную стоимость и могут быть объектами для манипуляций [3].

2. ВРЦ способствует оптимизации цен и сдерживанию затрат в краткосрочном периоде, сдерживание затрат в долгосрочном периоде зависит от того, как система ВРЦ спроектирована и реализована [4]. В 2007 году Турция, применяя ВРЦ, значительно сократила цены на лекарства, что привело к экономии бюджета в размере 1 миллиарда долларов США [5].

3. Регулирующие органы могут использовать различные даты истечения срока патентной собственности на лекарственные средства. Например, если в какой-либо референтной стране истек срок действия патента на лекарственное средство, то возникает возможность использовать цены «дженериков» для снижения «внутренних» цен [6].

4. Использование ВРЦ создает видимость прозрачности системы, что дает в свою очередь уверенность обществу в том, что цены не выше, чем в других странах.

Общество крайне болезненно относится к высоким ценам на лекарства и поэтому данная тема является популярной среди СМИ и политиков. Так во время выборов президента США в 2016 году, тема цен на лекарства и возможного использования ВРЦ была одной из самых обсуждаемых среди кандидатов [7].

5. Скидки фармацевтических компаний, на лекарственные средства предоставляемые странам с высоким ВВП могут положительно и отрицательно сказываться на ценах в странах использующих ВРЦ. Например, скидка в размере 20% на лекарственный препарат, предоставляемый Франции, позволит снизить среднюю цену лекарства на 47% по странам Европейского Союза. Стоит отметить, что снижение произойдет, если страны будут использовать чистые или дисконтированные цены вместо преysкуранных цен [8].

Страны ЕАЭС по-разному используют политику ВРЦ, это связано с тем, что члены интеграционного союза различаются количеством населения, уровнем дохода, размерами фармацевтического рынка, эффективностью государственного аппарата и т.д. Так страны ЕАЭС в своих референтных корзинах используют разное количество стран. Республика Казахстан в своей корзине использует 16 референтных стран и «страну производитель» лекарственного средства. Республика Беларусь в свою корзину включила 13 стран и «страну производитель» лекарственного средства. Республика Кыргызстан ссылается на 11 референтных стран, а также на альтернативные страны (другие страны, где зарегистрировано лекарственное средство). Российская Федерация в своей референтной корзине также использует 11 стран и «страну производитель» лекарственного средства [8]. В таблице №1 представлены государства входящие в референтные корзины стран ЕАЭС на 2020 год. Как говорилось ранее, в Республике Армения метод ВРЦ не применяется.

Таблица 1

Референтные корзины стран ЕАЭС

№	Республика Казахстан	Республика Беларусь	Кыргызская Республика	Российская Федерация
1	Венгрия	Венгрия	Венгрия	Венгрия
2	Чехия	Чехия	Грузия	Чехия
3	Румыния	Румыния	Хорватия	Румыния
4	Польша	Польша	Беларусь	Польша
5	Латвия	Латвия	Латвия	Греция
6	Литва	Литва	Украина	Словакия
7	Эстония	Эстония	Казахстан	Бельгия
8	Болгария	Болгария	Молдова	Нидерланды
9	Россия	Россия	Россия	Франция
10	Турция	Кыргызстан	Армения	Турция
11	Словакия	Армения	Таджикистан	Испания
12	Словения	Казахстан	Альтернативные страны, где зарегистрировано лекарственное средство	Страна производитель
13	Греция	Молдова		
14	Азербайджан	Страна производитель		
15	Беларусь			
16	Хорватия			
17	Страна производитель			

Так согласно данным таблицы №1, Белоруссия и Кыргызстан при выборе референтных стран используют три общепринятых критерия. Первый критерий: страны, с которыми существуют «тесные экономические взаимоотношения», у Белоруссии это Россия, Казахстан, Кыргызстан, Армения и Молдова, у Кыргызстана это Грузия, Беларусь, Латвия, Украина, Казахстан, Молдова, Россия, Армения и Таджикистан. Вместе с этим критерием, Белоруссия также использует критерий «географическая близость к референтной стране», используя соседние региональные страны Венгрию, Чехию, Румынию, Польшу, Латвию, Литву, Эстонию и Болгарию. Кыргызстан дополнительно использует критерий «страны маяки», используя в качестве маяков Венгрию и Хорватию. Какой принцип выбора критериев был при составлении российской референтной корзины, определить не удалось. Так, Россия в свою референтную корзину не включила страны из ЕАЭС. В российской референтной корзине только у Турции, Румынии и Польши совпадает с Россией критерий «схожий уровень экономического развития». Венгрия, Чехия, Греция, Словакия, Бельгия, Нидерланды, Испания и Франция по данному критерию имеют более высокие

показатели [8]. Казахстан при формировании референтной корзины не включил в нее две страны из ЕАЭС, Армению и Кыргызстан. Если рассматривать референтную корзину Казахстана, то Азербайджан включен по причине «географической близости к референтной стране», Россия и Беларусь являются партнерами по ЕАЭС и имеют «тесные экономические взаимоотношения», Болгария, Турция, Румыния, Польша и Хорватия имеют критерий «схожий уровень экономического развития». А вот Венгрия, Чехия, Латвия, Литва, Эстония, Словакия, Словения и Греция по уровню номинального ВВП на душу населения рассчитанным международным валютным фондом в 2019 году значительно превышают показатели Казахстана.

Таблица 2

Особенности системы ВРЦ в странах ЕАЭС

№	Страны	Сфера действия	Уровень регулирования цен	Расчет справочных цен в референтных странах	Период пересмотра цен
1	Республика Казахстан	Все виды лекарств	Цены производителя (Франко завод)	Средняя цена.	2 раза в год
2	Республика Беларусь	37 международных непатентованных наименований лекарственных средств для лечения онкологических и сердечно-сосудистых заболеваний	Цены производителя (Франко завод)	Среднее арифметическое значение минимальных отпускных цен или средневзвешенная цена за прошлый календарный год	Пилотный проект до конца 2020 года
3	Кыргызская Республика	Лекарства, включенные в справочник лекарственных средств, возмещаемых по Дополнительной программе ОМС и Программе государственных гарантий по обеспечению граждан медико-санитарной помощью	Цены производителя (Франко завод)	Средняя цена.	1 раза в 3 месяца
4	Российская Федерация	<i>Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП)</i>	Цены производителя (Франко завод)	Минимальная отпускная цена	1 раза в год

В таблице №2 показаны различные особенности внешнего референтного ценообразования в странах ЕАЭС. Так Казахстан использует ВРЦ для всех видов лекарств, Россия, Кыргызстан и Белоруссия используют ВРЦ для возмещаемых лекарственных средств. В Белоруссии это возмещаемые лекарства для лечения онкологических и сердечно-сосудистых заболеваний, в Кыргызстане лекарства возмещаемые в рамках государственных программ, в России возмещаемые лекарственные средства из перечня ЖНВЛП. Все страны ЕАЭС в своих корзинах используют цены производителей (Франко-завод). В странах ЕАЭС по-разному рассчитывают справочную цену на лекарственные средства. Самым популярным методом расчета цен оказался метод средней цены из референтной корзины стран, данный метод используют Казахстан и Кыргызстан. В России используют минимальную отпускную цену производителя на лекарственный препарат в референтной стране. В Белоруссии применяют сразу два метода: среднее арифметическое значение минимальных отпускных цен и средневзвешенная цена за прошлый календарный год, в результате сравнения двух цен выбирается минимальная цена. Периоды пересмотра цен на лекарственные средства также разнятся в странах ЕАЭС. Чаще всего пересматривают цены на лекарственные средства в Кыргызстане, один раз в три месяца. В Казахстане пересматривают референтные цены два раза в год, в России один раз в год. В Белоруссии ВРЦ является пилотным проектом, который будет реализовываться до конца 2020 года.

В основном в развитых странах, ВРЦ используют как один из методов сдерживания роста цен и определения реимбурсации (возмещения) на лекарственные средства. Странам ЕАЭС стоит обратить внимание на опыт данных стран при проведении политики возмещения на лекарственные средства. Например, Республика Казахстан только с 2020 года установила правила осуществления реимбурсации на лекарственные средства и медицинские изделия. Также не стоит использовать ВРЦ как единственный метод определения цены на лекарственные средства. Так Euripid Collaboration (Европейская база данных цен на лекарства) в 2018 году рекомендовала странам использовать ВРЦ в сочетании с другими инструментами ценообразования [10]. У каждой страны ЕАЭС существует свой подход при реализации ВРЦ, что затрудняет изучение и понимание его влияния на ключевые политические цели. Поэтому возникает необходимость координации действий между странами ЕАЭС. Объединение стран в различные региональные союзы для ведения переговоров о ценообразовании на лекарственные средства, совместных закупках и обмена информацией становится новым трендом в современном мире. В последние годы в Европе были созданы такие союзы стран как:

1) Валлетская декларация — (Кипр, Греция, Ирландия, Италия, Мальта, Румыния, Испания, Словения, Португалия и Хорватия);

2) Инициатива Бенилюкса (Beneluxa) — (Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Австрия, Ирландия);

3) Инициатива возглавляемая Польшей — (Польша, Венгрия, Словакия, Хорватия, Литва, Словения и Чехия) [11].

Исследования, проводимые в других странах, показывают, что объединенные закупки позволяют экономить около 10% расходов на фармацевтическую продукцию [12]. Опыт работы с «Оборотным фондом» и централизованными механизмами закупок, используемыми в Бразилии, Аргентине, Уругвае и в Чили, показал, что, консолидируя требования к продукту и увеличивая объемы закупок, покупатели могут извлечь выгоду от эффекта масштаба, приводящий к снижению цен и повышению эффективности закупок [13]. Расширенное использование объединенных закупок действительно может способствовать повышению эффективности и снижению колебаний цен на лекарства. В июне 2019 года «Mercosur» — торговый блок, состоящий из Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая — объявил о соглашении, о совместных переговорах по ценам на некоторые дорогостоящие лекарства. Странам ЕАЭС для эффективного функционирования системы ВРЦ, также необходимо совместно регулировать цены на лекарственные средства, обмениваться информацией и проводить совместные закупки лекарственных средств.

Таким образом, страны ЕАЭС постепенно начиная с 2010 года, внедряли системы ВРЦ для эффективного сдерживания цен на лекарственные средства. В течение десяти лет системы ВРЦ стран ЕАЭС были неоднократно реформированы, пересматривались корзины референтных стран, методы расчета цен и т.д. За столь короткий срок странам ЕАЭС удалось добиться определенных успехов в построение систем ВРЦ, несмотря на это необходимо дальнейшее сотрудничество в рамках интеграционного объединения. Россия, Казахстан, Беларусь, Кыргызстан и Армения должны совместно вести переговоры по ценам и скидкам на приоритетные лекарственные средства, делать совместные закупки лекарств, обмениваться информацией о ценах, разрабатывать совместно законодательные акты и т.д. Как показывает опыт различных интеграционных объединений, лишь объединив усилия, страны ЕАЭС смогут эффективно сдерживать цены на лекарственные средства и обеспечивать население необходимыми лекарственными препаратами.

Библиографический список

1. Bharath A, Ando G. Then and now: the evolution of international reference pricing globally [abstract PHP12]. Value Health. 2011;. doi:10.1016/j.jval.2011.08.564.
2. Folino-Gallo, P., Muscolo, L., Vogler, S., et al. PHIS Glossary: glossary for pharmaceutical policies/systems developed in the Pharmaceutical Health Information System (PHIS) Project 2011. Vienna: WHO Collaborating Centre for Pharmaceutical Pricing and Reimbursement Policies; 2011.
3. J. Espin, J. Rovira, A. Olry de Labry External reference pricing. WHO; Health Action International. http://www.haiweb.org/medicineprices/24072012/ERP_final_May_2011.pdf, Accessed 6th Aug 2019.
4. Co., L., Gleitzer, S., Chuyen Lee, S., Zhang, M. : Health technology assessment, international reference prices and budget control tools from a Chinese perspective: what are current events and future considerations? The value of health reg. Issues 9, 15–21 (2016). <https://doi.org/10.1016/j.vhri.2015.06.06.004>.
5. Tatar, M., Mollahaliloğlu, S., Şahin, B., Aydın, S., Maresso, A., Hernández-Quevedo, C.: Turkey: health system review, vol. 13. In: European Observatory on Health Systems and Policies (2011).
6. Panos Kanavos, Anna-Maria Fontrier, Jennifer Gill, Olina Efthymiadou. Does external reference pricing deliver what it promises? Evidence on its impact at national level. The European Journal of Health Economics (2020) 21:129–151 <https://doi.org/10.1007/s10198-019-01116-4> (Опубликовано по 3 октября 2019 года в Европейском журнале экономики здравоохранения, DOI: 10.1007 / s10198-019-01116-4).
7. Kanavos, P., Nicod, E., Espin, J., Van Den Aardweg, S.: Short and long-term effects of value-based pricing vs. external price referencing. Eminet, LSE (2010).
8. European Commission: Study on enhanced cross-country coordination in the area of pharmaceutical pricing. https://ec.europa.eu/health/sites/health/fes/systems_performance_assessment/docs/pharma_product_pricing_frep_en.pdf (2015). Accessed 8 June 2016.
9. Иванова М.С., Орлов А.С. Анализ изменений в государственном регулировании цен на российском фармацевтическом рынке. Сборник материалов VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет. 2018. С. 141-144.
10. Hahl, C; Schneider, P; Sebesta, R; Németh, G (November 2018). "Euripid Collaboration Guidance Principles for External Reference Pricing in Europe". European Journal of Public Health. 28 (suppl_4). doi:10.1093/eurpub/cky212.217.
11. Emma Eatwell, Anna Swierczyna. Emerging voluntary cooperation between European healthcare systems: Are we facing a new future? Medicine Access @ Point of Care, May 31, 2019. <https://doi.org/10.1177/2399202619852317>.
12. DeRoeck D, Bawazir SA, Carrasco P, Kaddar M, Brooks A, Fitzsimmons J, Andrus J. Regional group purchasing of vaccines: review of the Pan American Health Organization EPI revolving fund and the Gulf Cooperation Council group purchasing program. Int J Health Plann Manag. 2006; 21(1):23–43.
13. Kohler JC, Mitsakakis N, Saadat F, Byng D, Martinez MG. Does Pharmaceutical Pricing Transparency Matter? Examining Brazil's Public Procurement System. Glob Health. 2015;11:34-015-0118-8.

УДК 33

Лаврентьева М.А. Методологические принципы применения технологий цифровой экономики в процессе диджитализации медицины

Methodological principles of the application of digital economy technologies in the process of digitalization of medicine

Лаврентьева М.А.

к.э.н., доцент кафедры социальной медицины и организации здравоохранения ФГБОУ ВО "ПИМУ" Минздрава РФ
Россия, г. Нижний Новгород
Lavrentyeva M. A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of social medicine and health care system
Privolzhsky Research Medical University,
Russia, Nizhny Novgorod

Аннотация. Диджитализация современного мира значительно упрощает коммуникацию и повышает эффективность во всех сферах жизни общества. В сфере здравоохранения технологии цифровой экономики создают свободные рынки и повышают качество оказания медицинских услуг. В статье интегрируются существующие методологические подходы к диджитализации для формирования единого стратегического фреймворка внедрения цифровой экономики в медицинскую систему. В качестве примера рассматривается диджитализация системы здравоохранения России согласно этим методологическим подходам.

Ключевые слова: цифровая экономика; диджитализация здравоохранения; медицинские услуги; цифровизация здравоохранения; телемедицина

Abstract. The digitalization of the modern world simplifies communication and improves efficiency in all areas of society. In the healthcare system, digital economy technologies create free markets and improve the quality of medical services. The article integrates existing methodological approaches to digitalization to form a unified strategic framework for introducing the digital economy into the medical system. As an example, we consider the digitalization of the Russian healthcare system in accordance with these methodological approaches.

Keywords: digital economy; digitalization of healthcare; medical services; digitalization of healthcare; telemedicine

Рецензент: Харитоновна Марина Николаевна, к.э.н. доцент кафедры "Экономика и финансы". СамГУПС

Введение

Благодаря развитию цифровой экономики новые технологии все активнее внедряются во все сферы жизни общества, в том числе в медицину и здравоохранение. Система оказания медицинской помощи становится все более диджитализованной [1], что позволяет приблизиться к решению таких важных задач современной медицины как снижение уровня смертности, повышение качества медицинских услуг, своевременность диагностики опасных для жизни и здоровья заболеваний и снижение

количества медицинских ошибок. В области экономики здравоохранения совершенствование технологий дает возможность повысить эффективность менеджмента медицинских учреждений и создать ориентированную на пациента систему здравоохранения. Однако уровень внедрения интегрированных систем на базе информационных технологий в секторе здравоохранения довольно медленный по сравнению с другими секторами, такими как торговля и финансы, особенно в случае стран с развивающейся экономикой. Сам процесс диджитализации здравоохранения нуждается в собственной концептуальной и методологической основе, так как он представляет собой сложный межотраслевой конструкт. Во-первых, диджитализация медицины включает в себя применение различных технологий, не связанных между собой: EHR-системы [2], носимые смарт-устройства [3,4], биометрия [5], дополненная реальность [6], технологии искусственного интеллекта [7,8] и анализа больших данных [9], телемедицина [10,11], 3D-принтинг [12,13] и т.д. Во-вторых, новизна отрасли и ограниченное число практических кейсов влекут за собой недостаточную освещенность в научной литературе. Данная статья ставит целью интегрировать существующие методологические подходы к диджитализации здравоохранения для формирования единого стратегического фреймворка внедрения цифровой экономики в медицинскую систему и рассмотреть диджитализацию системы здравоохранения России согласно этим методологическим подходам для более полного понимания тенденций развития отрасли.

Методологические основы диджитализации медицины

Перед рассмотрением вопроса диджитализации медицины, следует первоначально обратиться к истокам данного понятия и развития цифровизации в мире и Российской Федерации в частности. Научная концепция данного направления возникла в конце 20-го века, ее "отцом-основателем" можно с уверенностью считать Николаса Негропonte. Им было предложено свое видение работы человека в условиях цифровизации как основе хозяйственной деятельности. В основе разработки отслеживалось различие в наполняемости экономической сферы будущего и настоящего периодов, сюда относилось отсутствие бумажного делового оборота, дистанционный оборот хозяйственных связей и т.д.

На сегодняшний момент информационные технологии занимает лидирующие позиции в экономическом развитии стран мирового сообщества, что подтверждается Докладом Всемирного банка [14].

В официальном сообщении, сделанных учеными института [МакКинзи, выделено](#), что объем поступающей информации и данных, способны приносить большее экономическую выгоду по сравнению с мировой торговлей товарами [15].

В исследованиях Центра изучения информационных систем Массачусетского технологического института и Boston Consulting Group достаточно точно описали, что под цифровыми технологиями следует понимать неограниченные возможности, поступающие бесконечным потоком, оптимальные стратегии расширения цифровых технологий определяют определенный вектор, предусматривающий обратную связь на меняющиеся обстоятельства и перспективы [16].

Отправной точкой официального направления развития цифровых технологий в Российской Федерации следует считать Послание Президента Федеральному собранию [17]. Следующим этапом было введение понятий цифровой экономики, "информационного общества", закрепленных в соответствующем Указе Президента, касающегося стратегии развития информационного общества [18].

Тем не менее, правомерного или установленного понятия "цифровая экономика" в настоящее время не введено, что отражает проблему научных выводов о стремительном рывке явления, которое еще окончательно не установилось. Но то, что за цифровой экономикой будущее в развитии всей экономики России, этого вывода придерживаются все российские ученые [19].

Оптимистические прогнозы, относительно цифровизации экономики, высказывают исследователи и практики мирового сообщества. В частности, это отражено в декларации, принятой на встрече министров цифровых экономик стран G20 [20], а также в Обзоре Доклада о мировом развитии Всемирного банка.

Все проведенные исследования внедрения цифровой экономики в здравоохранение можно разделить на два крупных блока: работы, формирующие общую методологию внедрения технологий в здравоохранение и исследования, посвященные конкретным технологиям. Общая методология внедрения достижений цифровой экономики в здравоохранение неразрывно связана с проблемами, которые решают информационные технологии в данной отрасли. Существуют три основные тенденции в области общественного здравоохранения и медицины [21]:

1. Хронические заболевания как основная причина плохого состояния здоровья, инвалидности и смерти;
2. Исследование влияние различных факторов внутренней и внешней среды человека на здоровье, в том числе генома, отношения к здоровью, социальных влияний и качества окружающей среды;
3. Эффективное управление здравоохранением.

Формирование системы здравоохранения с учетом всех этих тенденций в комплексе представляет собой беспрецедентный вызов традиционному

здравоохранению и определяет новые возможности для улучшения здоровья населения. Эти тренды можно связать в единую стратегию внедрения технологий цифровой экономики в здравоохранение, связав их с концепцией patient pathway – определенные факторы среды влияют на возникновение заболеваний, что заставляет пациента обратиться за помощью в лечебно-профилактическое учреждение, где он проходит все необходимые при его заболевании этапы в рамках созданной инфраструктуры (рис. 1). Технологии цифровой экономики используются на каждом из этапов стратегии. Например, исследователи предлагают использовать мониторинг за состоянием здоровья пациента в реальном времени посредством носимых устройств [6]. Это дает возможность как оценивать состояние пациента для предотвращения опасных для жизни и здоровья ситуаций (Клинический этап), а также предоставляет базы данных для дальнейшего анализа влияния различных внешних и внутренних факторов на здоровье пациента (Научный этап). При создании широкой инфраструктуры таких устройств и применении на практике результатов анализа создается эффективная экосистема здравоохранения, ориентированная на пациента (Управленческий этап).

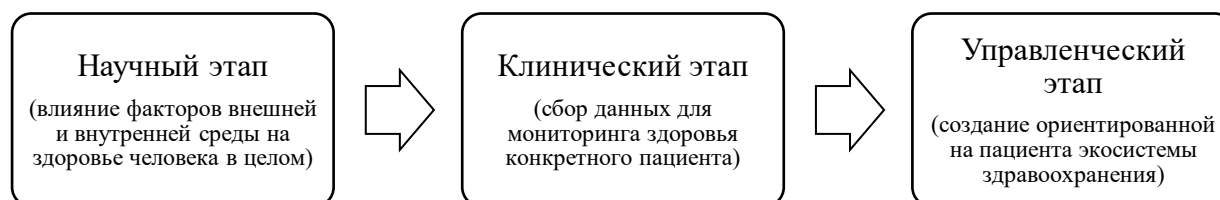


Рисунок 1. Фреймворк стратегии внедрения диджитал-технологий в медицине с учетом текущих тенденций и концепта patient pathway

При этом внедрение технологий на каждом этапе можно описать, используя модель критического реализма для диджитализации здравоохранения [2] и трехуровневую структуру здравоохранения: муниципальный, межмуниципальный и региональный уровни [1].

Также необходимо рассмотреть диджитализацию здравоохранения с точки зрения перехода от текущей модели, когда пациент непосредственно связан только с несколькими субъектами рынка (врачи, фармацевты, страховые компании) до модели, полностью ориентированной на пациента, когда остальные звенья связаны посредством технологий цифровой экономики [22]. Этот переход возможен только при создании единой платформы, обеспечивающей надежный и эффективный обмен данными агентами на всех этапах диджитализации здравоохранения. Эта платформа

может стать своеобразным переходным звеном, помогающим системе здравоохранения создать персонализированную и ориентированную на пациента систему.

Для сегодняшней системы характерна рассогласованность действий основных агентов, во многом наблюдается полное отсутствие связи между ними (например, пациенты, не принимающие участие в исследованиях, не взаимодействуют с исследовательскими организациями и университетами). Непосредственно пациент контактирует только с лечащим врачом, фармацевтом, обеспечивающим его лекарством и представителем страховой компании, выдающим страховой полис. В данной системе отсутствует прозрачность и наблюдаются большие потери информации в следствие несовершенства ее передачи – в учреждениях здравоохранения могут потерять карту, пациент может забрать ее при переходе от одного субъекта рынка к другому, восстановить медицинскую информацию можно только в учреждении-источнике данной информации. Как результат наблюдается отсутствие учета целей друг друга и обмена между заинтересованными сторонами.

Для постепенного перехода к здравоохранению, ориентированному на пациента, предлагается в первую очередь действовать через связь заинтересованных агентов посредством технологий цифровой экономики. Это обеспечит достаточный обмен информации и взаимозависимость всех частей модели, а цифровые связи, созданные на данном этапе, послужат основой для создания персонализированной и ориентированной на пациента инфраструктуры.

Сама же ориентированная на пациента инфраструктура характеризуется практически полной взаимосвязью всех участников системы здравоохранения, а пациенты получают возможность контролировать эту взаимосвязь через публикацию и настройку доступа к своей медицинской информации. В данной модели участники уже не могут полагаться только на себя в процессе достижения целей, а вынуждены согласованно действовать с другими сторонами. Таким образом, будет сделан шаг к снижению асимметрии информации и, как следствие, к сокращению транзакционных издержек.

Таким образом, переход на качественно новый уровень организации ориентированной на пациента инфраструктуры системы здравоохранения требует как планомерного введения инноваций цифровой экономики на научном, клиническом и управленческом этапах, так и изменения мышления пациентов и работников здравоохранения. Важно, чтобы все участники рынка принимали активное участие в преобразовании системы путем актуализации нормативно-правовой базы, просветительской работы и формирования новых принципов работы лечебно-

профилактических учреждений, в чем технологии диджитализации здравоохранения также играют ключевую роль.

Диджитализация медицины в России

За последнее десятилетие в российском здравоохранении было сделано множество шагов, направленных на подготовку к диджитализации и повышению эффективности здравоохранения на каждом из этапов. На научном этапе были осуществлены такие преобразования как увеличение числа научных исследовательских университетов и институтов и увеличение финансирования фундаментальных исследований. Клинический этап характеризуется расширением базы высокотехнологичной медицинской помощи (ВМП) [23], развитием программы диспансеризации и ее популяризация [24], повышением качества подготовки кадров для всех уровней здравоохранения (переход от интернатуры к ординатуре, непрерывное медицинское образование) [25], созданием систем онлайн-записи и инфоматов в поликлиниках и больницах, реформирование врачей-терапевтов в врачей общей практики. Изменения на управленческом этапе включают модернизацию системы обязательного медицинского страхования (ОМС) и реструктуризацию финансов фондов ОМС, одноканальность финансирования деятельности медицинских организаций, модернизацию методов оплаты труда медицинских работников и условий контрактов [26], повышение доли превентивной медико-санитарной помощи [27], снижение нагрузки на первичное медицинское звено и объединение поликлиник в амбулаторные центры.

Благодаря капиталовложениям и изменению вектора государственной стратегии в области медицинского обслуживания с целью повышения конкурентоспособности российского здравоохранения стало возможным полное или частичное внедрение таких технологий как электронная система записи на прием к врачу, система электронных очередей, единые медицинские инфосистемы (например ЕМИАС) и пилотирование проектов в области телемедицины и алгоритмизации медицинской помощи. Новые технологии и диджитализацию системы здравоохранения теперь стараются внедрить не только частные, но и государственные медицинские организации. Однако, при высоком уровне пилотных исследований медицинских проектов, уровень внедрения таких технологий и подходов как интернет вещей, персонализация медицины и других остается незначительным, что снижает их инвестиционную привлекательность.

Важной инновацией с точки зрения всех трех этапов, рассмотренных выше, является внедрение в Москве Единой медицинской информационно-аналитической системы (ЕМИАС) [28]. Она значительно упростила медицинский документооборот через заполнение форм в электронном варианте, повысила эффективность бизнес-процессов

и процессов лечения в медорганизации и обеспечила руководителей объективными данными для оценки результативности работы организации. Данная система постоянно совершенствуется и на реализацию новых разработок, мэрией г. Москвы выделяются значительные суммы из бюджета города. Также наблюдается активный рост диджитализации системы здравоохранения Нижегородской области, в перспективе позволяющий установить единый подход к организации здравоохранения во всех лечебно-профилактических учреждениях области, унифицировать процесс занесения и обработки медицинских данных и решить текущую проблему – в настоящее время каждая медорганизация заносит данные в свою отдельную программу, единая система отсутствует, большая часть документооборота осуществляется в бумажном виде.

При этом, хотя и присутствует некоторый прогресс в области диджитализации медицины, его темп остается по-прежнему низким. Во многом это объясняется нехваткой ресурсов и материальной базы, недостаточным вниманием к внедрению новых технологий в повседневную медицинскую практику и неполноценностью правовой базы в отношении новых технологий. Например, статус и правовая база для телемедицины появились в Российской Федерации только в 2017 в связи с принятием Государственной Думой РФ Федерального закона от 29 июля 2017 г. N 242-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья" [29]. Ситуацию усложняет и нехватка высокотехнологичного оборудования, а также персонала, способного на нем работать [26]. Для обучения высококвалифицированного персонала необходимы также изменения в программах обучения, которые все еще остаются достаточно консервативными. Кроме этого, важно обеспечить медицинский персонал актуальной медицинской информацией, что можно сделать с помощью организации доступа к медицинским электронным библиотекам непосредственно в лечебно-профилактических учреждениях [25]. При этом пациентам также сложно привыкнуть к новым технологиям, следовательно, необходима просветительская работа среди пациентов с использованием программ продвижения, понятных для соответствующей целевой группы.

Однако главной причиной низких темпов диджитализации является недостаточное финансирование. На сегодняшний момент в России имеются четыре источника финансирования здравоохранения (рис.2).

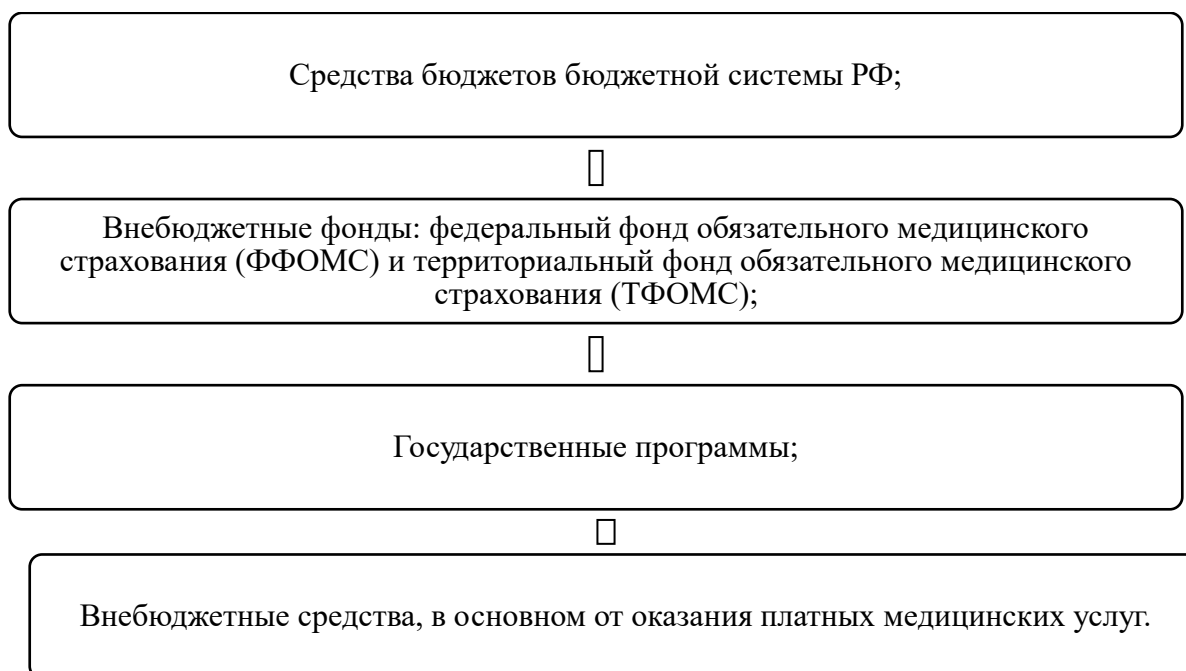


Рисунок 2. Основные источники финансирования здравоохранения

Здравоохранение в России финансируется в основном за счет средств бюджетов различного уровня. Обеспечение осуществляется в виде бюджетных ассигнований, безвозмездно выделяемых для финансирования деятельности государственных и муниципальных медицинских организаций.

В таблице 1 представлены расходы бюджетов бюджетной системы РФ на здравоохранение в 2014-2019 гг.

Таблица 1

Расходы бюджетной системы Российской Федерации на здравоохранение на 2014-2019 года [30]

	2014	2015	2015	2017	2018	2019
Расходы федерального бюджета, всего, млрд. руб.	27057,2	29577,0	31282,3	33003,2	34216,0	36472,0
Здравоохранение, млрд. руб.	2547,6	2718,6	3082,9	3386,5	3296,0	3657,0
Доля расходов на здравоохранение в ВВП, %	3,6	3,6	3,7	3,8	3,3	3,5

Представленные данные (табл.1) наглядно отражают, что финансирование здравоохранения в РФ недостаточно. Даже максимальное значение в 3,8%, достигнутое в 2017 г. значительно ниже минимальных стандартов ВОЗ (5,5-6% от ВВП).

Следует отметить, что размер финансирования здравоохранения государством оказывает косвенное влияние и на удовлетворенность пациентов качеством медицинской помощи и ее доступность. Недофинансирование системы здравоохранения приводит к тому, что объемы медицинской помощи, оказываемые населению, оказываются меньше потребности в ней. Особенно важно также отметить разницу в распределении средств между центром и регионами и между городами и сельской местностью. Финансирование программ диджитализации здравоохранения в Москве и Санкт-Петербурге выводят оказание медицинской помощи в этих городах на качественно новый уровень, но при этом недостаток средств в регионах усиливает разрыв между центром и периферией. В регионах же, напротив, наблюдается нехватка средств на разработку и внедрение инновационных проектов в сфере организации здравоохранения. Соответственно, для повышения качества медицинской помощи и развитие инновационных проектов в регионах необходимо дополнительное финансирование.

Заключение

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение технологий цифровой экономики в здравоохранение – пример стратегии развития, требующей вложения достаточного количества ресурсов на всех рассмотренных уровнях. При этом без значимых вложений необходима перестройка оказания медицинских услуг и финансирования деятельности медицинских организаций. Также можно заметить некоторое отставание российской цифровой экономики в области здравоохранения от западной, как в научном так и в практическом плане. При этом важно отметить, что цифровая экономика в области здравоохранения – новая и перспективная сфера, которая создаёт новые свободные рынки. Новые технологии как раз и могут выступить тем фактором разморозки изменений, способствующим усовершенствованию инфраструктуры здравоохранения. Цифровая экономика также может представлять собой переходное звено к экосистеме, ориентированной на пациента и ставящего его в центре инфраструктуры.

Библиографический список

1. Здравоохранение: современное состояние и возможные сценарии развития [Текст] : докл. к XVIII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 11–14 апр. 2017 г. / рук. авт. кол. С. В. Шишкин ; Нац. исслед. ун-т "Высшая школа экономики". — М. :Изд. дом Высшей школы экономики, 2017 — 54, [2] с. — 500 экз.

2. Mihailescu M., Mihailescu D., Carlsson S. Understanding Healthcare Digitalization: A Critical Realist Approach. – 2017. Режим доступа: <https://aisel.aisnet.org/icis2017/IT-and-Healthcare/Presentations/7/>
3. Son D. et al. Multifunctional wearable devices for diagnosis and therapy of movement disorders //Nature nanotechnology. – 2014. – Т. 9. – №. 5. – С. 397.
4. Rosenberger M. E. et al. 24 hours of sleep, sedentary behavior, and physical activity with nine wearable devices //Medicine and science in sports and exercise. – 2016. – Т. 48. – №. 3. – С. 457.
5. Ruma M. S. et al. The use of anatomical intelligence to automate fetal biometry //Ultrasound in Obstetrics & Gynecology. – 2018. – Т. 52. – С. 150-150.
6. Wiederhold B. K. What Can Behavioral Healthcare Learn from Digital Medicine?. – 2017. Режим доступа: <https://www.pubfacts.com/detail/29243960/What-Can-Behavioral-Healthcare-Learn-from-Digital-Medicine>
7. Jiang F. et al. Artificial intelligence in healthcare: past, present and future //Stroke and vascular neurology. – 2017. – Т. 2. – №. 4. – С. 230-243.
8. Su E. C. Y., Li Y. C., Iqbal U. Deep learning revolutionizes healthcare and precision medicine: the next wave of artificial intelligence applications in biomedicine. – 2017. Режим доступа: <https://tmu.pure.elsevier.com/zh/publications/deep-learning-revolutionizes-healthcare-and-precision-medicine-th>
9. Hübner U., Sax U., Prokosch H. U. (ed.). German Medical Data Sciences: A Learning Healthcare System: Proceedings of the 63rd Annual Meeting of the German Association of Medical Informatics, Biometry and Epidemiology (gmds eV) 2018 in Osnabrück, Germany–GMDS 2018. – IOS Press, 2018. – Т. 253.
10. Weinstein R. S. et al. Telemedicine, telehealth, and mobile health applications that work: opportunities and barriers //The American journal of medicine. – 2014. – Т. 127. – №. 3. – С. 183-187.
11. Flodgren G. et al. Interactive telemedicine: effects on professional practice and health care outcomes //Cochrane Database of Systematic Reviews. – 2015. – №. 9. Режим доступа: https://www.cochrane.org/CD002098/EPOC_interactive-telemedicine-effects-professional-practice-and-healthcare-outcomes
12. Do A. V. et al. 3D printing of scaffolds for tissue regeneration applications //Advanced healthcare materials. – 2015. – Т. 4. – №. 12. – С. 1742-1762.
13. Dodziuk H. Applications of 3D printing in healthcare // Polish journal of cardiothoracic surgery. – 2016. – Т. 13. – №. 3. – С. 283.

14. "Доклад о мировом развитии: Цифровые дивиденды" 2016 . Обзор Всемирного банка 2016 год. Электронный ресурс: <http://documents.worldbank.org/curated/en/224721467988878739/pdf/102724-WDR-WDR2016Overview-RUSSIAN-WebRes-Box-394840B-OUO-9.pdf>
15. James Manyika, Jacques Bughin, Jonathan Woetzel, Susan Lund; Kalin Stamenov, Dhruv Dhingra. Digital globalization: The new era of global flows. Report: McKinsey Global Institute February 2016. Электронный ресурс: <http://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/digital-globalization-the-new-era-of-global-flows>
16. Scantlbury, S., Ross, J., and Bauriedel, V., Designing Digital Organizations, BCG, 2017. Электронный ресурс: <http://www.bcg.com/ru-ru/about/bcg-review/design-of-digital-organizations.aspx>. Accessed October 12, 2017.
17. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.12.2016 "Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию" Консультант Плюс. Электронный ресурс URL: <http://www.consultant.ru>
18. Указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 “О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы” Консультант Плюс. Электронный ресурс URL: <http://www.consultant.ru>
19. Кузнецов Н.И., Уколова Н.В., Монахов С.В., Шиханова Ю.А., Санникова М.О. Тенденции развития цифровой экономики современной России. В сборнике: Актуальные проблемы и перспективы развития государственной статистики в современных условиях. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. 2018. С. 137-139.
20. «G20 Digital Economy Ministerial Conference Düsseldorf 6 – 7 April 2017» Электронный ресурс: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/materials/Pages/Цифровая%20повестка%20в%20рамках%20G20/G20_Декларация%20цифровых%20министров_2017%20\(англ.\).pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/materials/Pages/Цифровая%20повестка%20в%20рамках%20G20/G20_Декларация%20цифровых%20министров_2017%20(англ.).pdf)
21. Patrick K. et al. The pace of technologic change: implications for digital health behavior intervention research. – 2016. Электронный ресурс: <https://research.vu.nl/en/publications/the-pace-of-technologic-change-implications-for-digital-health-be>
22. University of Kentucky (2016): ‘UK HealthCare: The Foundation of the Strategy: Patient-Centered Care’, in: UK HealthCare Strategic Plan, Режим доступа: <https://ukhealthcare.uky.edu/strategic-plan/foundation/>

23. Перхов В. И., Юркин Ю. Ю., Горин С. Г. Актуальные проблемы организации высокотехнологичной медицинской помощи //Здравоохранение. – 2015. – №. 11. – С. 26-33.
24. Кочкина Н.Н., Красильникова М.Д., Шишкин С.В. Доступность и качество медицинской помощи в оценках населения. Препринты. Высшая школа экономики. Серия WP8 "Государственное и муниципальное управление". 2015. С. 46–47.
25. Улумбекова Г. Э. Здравоохранение России. Что надо делать: научное обоснование "Стратегии развития здравоохранения РФ до 2020 года" //М.: Гэотар-Медиа. – 2010. – Т. 592. – С. 12.
26. Шейман И. М. и др. Кадровая политика в здравоохранении: сравнительный анализ российской и международной практики //Вопросы государственного и муниципального управления. – 2015. – №. 1. С. 143–167
27. Шишкин С. В. и др. Российское здравоохранение в новых экономических условиях: вызовы и перспективы //Высшая школа экономики. – 2016. – С. 1-67.
28. Погонин А. В., Тяжелников А. А., Юмуян А. В. ЕМИАС-инструмент эффективного управления медицинскими учреждениями //Здравоохранение. – 2015. – №. 4. – С. 52-57.
29. Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья" от 29.07.2017 N 242-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.07.2017) Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221184/
30. Радченко Д.Р, Шевченко С. С. Проблемы финансирования здравоохранения в современных условиях//Ростовский научный журнал. - 2019. Режим доступа: <http://rostjournal.ru/?p=5643>

Экономика и право

УДК 33

Баттахов П.П. Правовое регулирование социального предпринимательства в сфере интеллектуальной собственности Legal regulation of social entrepreneurship in the field of intellectual property

Баттахов Петр Петрович

Институт государства и права РАН, Сектор предпринимательского и корпоративного права, старший научный сотрудник, кандидат юридических наук
Battakhov Petr P.
Institute of State and Law RAS, Business and Corporate Law Department, Senior Research Fellow, Candidate of Legal Sciences

Аннотация. В данной статье раскрыт понятийный аппарат социального предпринимательства, его сущность и виды. Основное внимание уделено вопросам, которые ранее не были достаточно освещены в исследовательских работах. В первую очередь, это договорные отношения по объектам интеллектуальной собственности с участием социальных субъектов, а также предложения по усовершенствованию российского законодательства в данной области.

Ключевые слова: социальное предпринимательство; предприниматель, интеллектуальная собственность; коммерческая концессия; регистрация; некоммерческая организация; субъект; общества; договор; хозяйствующий субъект; закон; объект; деятельность.

Abstract. This article discloses the conceptual apparatus of social entrepreneurship, its essence and types. The main focus is on issues that were not previously sufficiently covered in research works. First of all, these are contractual relations on intellectual property objects with the participation of social entities, as well as proposals for improving Russian legislation in this area.

Keywords: social entrepreneurship; entrepreneur, intellectual property; commercial concession; check-in; a non-profit organization; subject; societies; contract; economic entity; law; object; activity.

Рецензент: Монгуш Алла Лоспановна – кандидат юридических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»

Предпринимательская деятельность — это процесс осуществления финансово-экономической деятельности, которая направлена на получение прибыли [1]. История предпринимательства в России уходит корнями далеко в прошлое. Естественно, что со временем оно было видоизменено, так как любое явление в государстве должно быть адаптировано под текущие потребности общества. Так, в последнее время набирает обороты такое самостоятельное направление как социальное предпринимательство.

С переходом к постиндустриальному обществу в конце XX — начале XXI вв. начинается становление и развитие новых самостоятельных направлений в российской экономике. Ярким примером может служить начало предпринимательской деятельности, направленной на осуществление социального блага[2]. В настоящий момент данный феномен набирает обороты во всем мире, так как сложившаяся экономическая обстановка требует разработки новых механизмов и способов осуществления социальной политики.

Российское законодательство уделяет особое внимание решению социальных задач. В частности, особое внимание уделяется развитию и поддержке малого и среднего бизнеса в России. Так, в 2019 году были внесены поправки в соответствующий Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ. Однако в настоящий момент возникла необходимость дальнейшего пересмотра некоторых статей, так как динамичное общество диктует новые социальные потребности.

Федеральный закон от 31 июля 2020 года № 254-ФЗ стал ступенью к официальному оформлению статуса социального предпринимательства. Он ввел ряд принципиально новых для экономики России понятий. В частности были официально представлены социальное предпринимательство и социальное предприятие [3].

Стоит отметить, что на сегодняшний день понятийный аппарат социального предпринимательства разработан не полностью. Это связано, в первую очередь, с тем, что оно законодательно оформилось в России недавно и не успело прочно закрепиться в экономической литературе.

На основании опубликованных определений можно сделать вывод, что социальное предпринимательство — это определенный механизм решения социальных проблем общества посредством предпринимательской деятельности. Оно выступает самостоятельным посредником между государством и населением, выводя частную инициативу на государственный уровень.

Социальный предприниматель своей основной целью видит создание эффективной модели бизнеса, которая направлена на решение, либо сглаживание общественных диспропорций.

Создание социально-предпринимательского проекта позволило вывести российскую экономику на новый уровень, так как благосостояние населения напрямую влияет на международный престиж всей страны. Тенденция развития данной сферы прослеживается на основе анализа законотворческой деятельности Правительства РФ. Так, в 2020 году юридический статус социального предприятия стал официальным. Это следует из того, что было установлено требование о прохождении специальной

процедуры регистрации в Министерстве экономического развития РФ. Также социальные предприятия в обязательном порядке должны быть внесены в Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС РФ. Отметим, что условия реализации данного направления прописаны в ч. 1 ст. 24.1 Федерального закона № 209-ФЗ [4].

В настоящий момент остается ряд проблем, которые необходимо решать для дальнейшего развития социального предпринимательства в России. Как уже отмечалось ранее, на настоящий момент нет единого определения данного понятия. Исследователи в области экономики трактуют его по-разному. Если брать за основу Гражданский кодекс РФ, то предпринимательство — это самостоятельная деятельность, главная цель которой — получение прибыли[5]. Также в нормативно-правовом акте отмечается, что она осуществляется на собственный риск.

Для более полного раскрытия темы остановимся на понятии социального предприятия. В законодательстве РФ оно определено как самостоятельный хозяйствующий субъект в сфере малого и среднего предпринимательства.

Одним из самых неизученных на сегодняшний день вопросов является ответственность сторон в процессе осуществления деятельности социального предприятия. Отметим, что хозяйствующие субъекты в Российской Федерации, которые не исполнили или исполнили, но не в полной мере свои обязательства полностью несут за это ответственность. Исключением являются ситуации, когда исполнению установленных задач и сроков помешали обстоятельства непреодолимой силы, например, природные катаклизмы (п. 3 ст. 401 ГК РФ). За исключением других нормативных актов п. 401 Гражданского кодекса РФ является единственным основанием для определения ответственности в социальном предпринимательстве.

Развитие данной сферы предполагает внесение в законодательство ряда поправок, способных полностью раскрыть суть нового направления. Так, предлагается внести в п. 1 ст. 401 ГК РФ дополнение, определяющее, что ответственность социального предприятия должна быть назначена только за определенную вину. Иными словами, предприятия, которые зарегистрированы в специальном реестре в статусе социальных, должны получить смягчение санкций, так как их деятельность, в первую очередь, направлена на достижение общественно полезных целей[6].

Еще один важный аспект — это распределение прибыли между всеми хозяйствующими субъектами. Отметим, что согласно российскому законодательству в коммерческих организациях дивиденды распределяются между учредителями, а в некоммерческих — данное явление исключено (за счет специфики предприятия). То же самое происходит и в социальном предпринимательстве.

В связи с этим многие путают понятия социального предпринимательства и социальной ответственности предпринимательства. Отметим, что в первом случае, основополагающим является получение прибыли, которая впоследствии будет направлена на помощь в решении социальных проблем (благотворительность, защита животных, экология, помощь инвалидам и т.д.). Иными словами, главное здесь — социальная отдача, которая совместно с извлекаемой в процессе прибылью придает деятельности комплексный характер.

При регистрации в соответствующем реестре, необходимо будет указать направление деятельности, а также подтвердить ее законность и социальную значимость.

Таким образом, мы видим, что социальное предприятие в нашей стране признано самостоятельным хозяйствующим субъектом, в связи с этим возникает ряд вопросов. Остановимся на них более подробно.

Социальное предприятие направлено на повышение благосостояния населения страны. Оно решает основные социальные проблемы и создает условия для развития граждан. Ярким примером подобной деятельности является строительство социальных объектов, а именно школ, медицинских центров, интернатов и т.д., чем восполняются существующие в обществе пробелы. На основании этого, мы предлагаем внести в Федеральный закон № 209-ФЗ новое определение социального предприятия. В новой редакции оно должно выступать в качестве юридического лица, зарегистрированного в соответствующем статусе и исполняющего социальные задачи для достижения благополучия населения страны. Также необходимо отметить, что оно рискует не только казенным, но и личным имуществом. Благодаря данному изменению, социальные предприниматели получают официальный статус, а также станут более популярными в обществе. Отсутствие четких трактовок понятийного аппарата нового направления влечет за собой недопонимание со стороны большинства граждан. Так, на сегодняшний день в социальном предпринимательстве участвует только 3% предпринимателей, так как они не осведомлены по основным вопросам.

Отсутствие четкой теоретической базы влечет за собой существенные трудности для социальных предпринимателей. Данное направление выступает в роли двигателя прогресса в обществе, поэтому обозначенную проблему важно начать решать как можно быстрее.

Договорные отношения во многом определяются организационно-правовой формой конкретного хозяйствующего субъекта. Как показывает практика, в этой сфере определены некоторые ограничения.

Одним из самых актуальных направлений в экономике сегодня является использование интеллектуальной собственности. Хозяйствующие субъекты часто подписывают договоренности с некоммерческими организациями, однако это не защищает стороны процесса от рисков незаконного использования определенных прав. Согласно российской статистике, судебные споры по соответствующим договорам распространены в судах всех инстанций от регионального уровня до федерального. Примером может служить ситуация, когда возникают неопределенности в сфере лизинга или франшизы. Последнее является наиболее интересным для исследования.

Франчайзинг предполагает передачу в руки третьего лица (пользователя) право на определенный вид предпринимательства на платной основе. Иными словами, правообладатель делится своей моделью бизнеса (технологии, сырьё, товарный знак и т.д.) на срок или без указания срока, вследствие чего развивается его сеть, а также появляется дополнительная прибыль. Границы и условия подобных обязательств между хозяйствующими субъектами и некоммерческими организациями определены в ст. 1027 ГК РФ. Также здесь оговорено, что к договору коммерческой концессии применимы правила о лицензионном договоре из раздела VII (ч. 4 ст. 1027 ГК РФ). Теперь обратимся к практике спорных моментов.

Примером может служить реализация следующей уставной задачи. Некоммерческая организация производит инвалидные коляски. Это общественное благо, однако его успешное воплощение возможно только при условии массового производства. Для этого может быть заключен непоименованный договор с коммерческой организацией. Отметим, что подобный вид договора не предусмотрен в российском законодательстве напрямую, поэтому подобные соглашения должны соответствовать общим правилам. Согласно Гражданскому кодексу РФ договор франшизы может быть заключен только на возмездной основе, и одной из его сторон не может быть некоммерческая организация. Иными словами реализация плана по серийному производству путем передачи определенных прав третьему лицу в данном случае невозможна.

Предлагается следующий алгоритм действий:

1. некоммерческая организация выбирает своей основной целью производство общепользовных товаров и услуг (например, инвалидных колясок);
2. осуществляется поиск соответствующей коммерческой организации, которая может осуществлять массовые поставки;
3. после утверждения всех условий, заключается непоименованный безвозмездный договор франшизы.

Подобная конструкция передачи исключительных прав позволит осуществить общественно полезное благо без нарушения законодательства, а также привлечет многих бизнесменов в нишу социального предпринимательства.

Острой проблемой для всех сфер жизнедеятельности людей в 2020 году стала пандемия. В частности, субъекты Российской Федерации явно ощутили нехватку волонтеров, которые на добровольной основе оказывали помощь населению (например, доставка продуктов). Для решения возникшей проблемы можно было бы привлечь социальных предпринимателей. Сфера оказания помощи в решении социальных задач на уровне государства сегодня очень востребована, поэтому законодательное оформление данного направления станет выгодно для всех сторон. Еще одним аспектом поддержания благосостояния граждан является отказ от ликвидации коммерческих организаций, которые не смогли продолжить свою деятельность в период самоизоляции. Сохранение рабочих мест возможно при условии смены статуса предприятия. Подобная реорганизация будет способствовать привлечению кадров в социальное предпринимательство и, как следствие, улучшить благосостояние населения.

Таким образом, развитие общества предполагает становление и реализацию новых направлений в деятельности хозяйствующих субъектов. В первую очередь это касается социального предпринимательства. Привлечение предпринимателей в данную нишу позволит значительно повысить уровень населения всей страны, что, в свою очередь повлияет на ее престиж в мировом сообществе.

Отметим, что на сегодняшний день нет единой законодательной базы, регулирующей подобные отношения, поэтому существует множество спорных вопросов от понятийного аппарата до реализации сделок на практике. На основании вышеизложенного можно сделать вывод о необходимости разработки Федерального закона о социальном предпринимательстве и проведении теоретических исследований в соответствующей области.

Библиографический список

1. Занковский С.С., Дятко Г.В. О понятии предпринимательского договора // Предпринимательское право. 2016. №3. С. 4-6.
2. Нетесова М.С. О развитии законодательства в сфере социального предпринимательства // Modern Science. 2019. №9-2. С.115-120.
3. Федеральный закон от 26 июля 2019 г. № 245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О развитии малого и среднего предпринимательства в

Российской Федерации” в части закрепления понятий “социальное предпринимательство”, “социальное предприятие”» // СПС «КонсультантПлюс».

4. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (последняя редакция) // СПС «КонсультантПлюс».

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 16 ноября 2019 г., с изм. от 28 апреля 2020 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

6. Баттахов П.П. Социальное предпринимательство в России: некоторые вопросы правового регулирования //«Вопросы трудового права» №6. С. 17-23.

Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

УДК 336.1

Габисова З.Т., Шиганов А.Р. Анализ предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ
Analysis of the provision of inter-budget transfers from the Federal budget to the budgets of the constituent entities of the Russian Federation

**Тедеева З.Б.
Габисова З.Т.
Шиганов А.Р.**

1. Научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Финансового университета при Правительстве РФ, Владикавказский филиал
2. Магистрант 2 курса кафедры «Экономика и финансы» Финансового университета при Правительстве РФ, Владикавказский филиал
3. Магистрант 2 курса кафедры «Экономика и финансы» Финансового университета при Правительстве РФ, Владикавказский филиал

Tedeeva Z.B.
Gabisova Z.T.
Shiganov A.R.

1. Research supervisor, candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department of Economics and Finance of the financial University under the government of the Russian Federation, Vladikavkaz branch
2. master student of the 2nd year of the Department of Economics and Finance of the financial University under the government of the Russian Federation, Vladikavkaz branch
3. master student of the 2nd year of the Department of Economics and Finance of the financial University under the government of the Russian Federation, Vladikavkaz branch

Аннотация. Статья посвящена исследованию системы межбюджетных отношений в РФ. Основной акцент сделан на взаимоотношениях федерального центра и регионов, проведен анализ межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в бюджеты субъектов РФ за 2016-2018гг.

Ключевые слова: бюджет, трансферт, дотации, субсидии, регионы

Abstract. The Article is devoted to the study of the system of inter-budgetary relations in the Russian Federation. The main focus is on the relationship between the Federal center and the regions, the analysis of inter-budget transfers from the Federal budget to the budgets of the Russian Federation subjects for 2016-2018.

Keywords: budget, transfer, grants, subsidies, regions

Рецензент: Кулик Анна Михайловна - кандидат экономических наук, доцент.
Институт экономики и управления, кафедра прикладной экономики и экономической безопасности. НИУ «БелГУ»

Введение: На сегодняшний день в становлении отечественной экономики роль грамотно сформированной системы межбюджетных отношений имеет важное значение. Многие ученые видят причину появления трудностей в отечественной экономике в негативных последствиях международного экономического кризиса, результатом которого является укрепление значимости федерального экономического регулирования, в том числе межбюджетных отношений.

Объекты исследования: система межбюджетных отношений в Российской Федерации на современном этапе, состав и структура межбюджетных трансфертов.

Методы исследования: При написании статьи использовались абстрактно-логистический метод, метод анализа и синтеза.

Результаты: Для того чтобы оценить эффективность межбюджетных отношений необходимо проанализировать состав и структуру межбюджетных трансфертов, а также рассмотреть расходы федерального бюджета и определить, какую долю в них занимают межбюджетные трансферты.

Таблица 1

Динамика структуры расходов федерального бюджета в 2016-2018 гг.¹

Наименование показателя	Значение, %			Отклонение, %	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
Общегосударственные вопросы	6,7	7,3	7,7	0,6	0,4
Национальная оборона	22,9	7,6	7,1	-15,3	-0,5
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	11,6	10,0	10,2	-1,6	0,2
Национальная экономика	14	16,4	16,1	2,4	-0,3
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,4	0,9	1,1	0,5	0,2
Охрана окружающей среды	0,4	0,7	0,8	0,3	0,1
Образование	3,6	4,4	5,0	0,8	0,6
Культура, кинематография	0,5	0,7	0,7	0,2	0
Здравоохранение	3,1	3,1	3,7	0	0,6
Социальная политика	27,9	36,7	32,9	8,8	-3,8
Физическая культура и спорт	0,4	0,7	0,5	0,3	-0,2
Средства массовой информации	0,5	0,6	0,6	0,1	0
Обслуживание государственного(муниципального)долга	3,8	5,2	5,8	1,4	0,6
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетов и бюджетной системы РФ	4,1	5,8	7,9	1,7	2,1

Представленные в таблице 1 данные свидетельствуют о том, что наибольшую долю в расходах федерального бюджета занимает статья «Социальная политика»- в

¹ Официальный сайт Федерального казначейства.-Режим доступа: <https://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannyj-byudzheth/> (дата обращения 01.12.19). [Электронный ресурс].

2016 году - 27,9%, в 2017 году - 36,7%, 2018 - 32,9%. Настораживает отрицательная динамика на фоне «социально ориентированного бюджета» в 2018 году.

Второй по величине статьей расходов на протяжении всего исследуемого периода является «Национальная экономика» (2016 год - 14%, 2017 год - 16,4% и 2018 год - 16,1%).

В 2018 году произошел прирост доли статьи «Межбюджетные трансферты общего характера бюджетов и бюджетной системы РФ» (2,1%), что объясняется высоким темпом роста расходов по этой статье.

В современных условиях региональные бюджеты испытывают постоянную зависимость от денежных средств, поступающих в процессе межбюджетного перераспределения. У органов государственной власти субъектов РФ в большинстве случаев отсутствует возможность самостоятельно обеспечивать качественное исполнение своих обязательств без привлечения межбюджетных трансфертов.

Размеры межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в 2016–2018 годах представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в 2016–2018 годах (млрд.руб.).²

Наименование	2016	2017	2018	Изменение 2017/2016		Изменение 2018/2017	
				%	Млрд.руб.	%	Млрд.руб.
Межбюджетные трансферты	1 567,8	1 690,1	2 044,8	7,8	122,3	20,9	354,7
Дотации из них:	656,2	759,0	1 035,5	15,7	102,8	36,4	276,5
дотации на выравнивание	513,7	614,5	644,5	19,6	100,8	4,9	30
дотации на сбалансированность и гранты	131,7	133,8	380,4	1,6	2,1	184,3	246,6
Субсидии	356,5	419,8	381,8	17,8	63,3	-9,0	-38
Субвенции	334,3	326,1	331,7	-2,5	-8,2	1,7	5,6
Иные межбюджетные трансферты	220,8	185,1	295,8	-16,1	-35,7	59,8	110,7

² Официальный сайт министерства финансов Российской Федерации. -Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2020/03/main/lspolnenie_FB_RF_za_2019_god_predv.itogi.pdf (дата обращения 03.02.20). [Электронный ресурс].

В 2016 году бюджетам субъектов Российской Федерации предоставлены межбюджетные трансферты из федерального бюджета в сумме 1 567,8 млрд. руб., что на 122,3 млрд. руб. меньше, чем в 2017 году. С 2017 года по 2018 год наблюдается увеличение на 354,7 млрд. руб.(20,9%).

Общий объем дотаций бюджета РФ в 2016 году составил 656,2 млрд. руб., в 2017 году наблюдается увеличение на 15,7%, а в 2018 году на 276,5 млрд. руб., то есть на 36,4 %.

Основным видом межбюджетных трансфертов предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ продолжают оставаться дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации. На протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция к увеличению дотаций, а именно, с 2016 года по 2017 год они увеличились на 100,8 млрд. руб.(19,6%), в 2018 году еще на 30 млрд. руб.(4,9%).

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации предоставляются бюджетам субъектов Российской Федерации, уровень расчетной бюджетной обеспеченности которых не превышает уровня, установленного в качестве критерия выравнивания. Цель распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации заключается в реализации гарантированных Конституцией Российской Федерации равных условий получения гражданами социальной и медицинской помощи, образования, качественного предоставления государственных и муниципальных услуг.

Методика распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670 «О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации» (с учетом изменений).

Итоги исполнения бюджета 2016 года показали, что средний уровень фактической бюджетной обеспеченности составил 69,1% (35,7 тыс. рублей), в 2017 году этот показатель снизился на 3,4 % и составил 65,7% (36,7 тыс. руб.), а в 2018 году составил 39,8 тыс. руб.

Получателями дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации в 2016 году стал 71 субъект РФ, в 2017 году - 72 субъекта Российской Федерации, а в 2018 году дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности между субъектами Российской Федерации распределены между 73 субъектами РФ.

Также, дополнительную финансовую поддержку в виде дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации в 2016 году из федерального бюджета получили регионы в общем объеме 131,7 млрд. рублей, в 2017 году - 133,8 млрд. рублей, в 2018 году - 380,4 млрд. рублей.

С 2016 года по 2017 год дотации на сбалансированность и гранты увеличились на 1,6 % или 2,1 млрд. руб., а в 2018 году суммы существенно изменились в сторону увеличения на 246,6 млрд. руб.(184,3%).

Величина субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета в 2016 году составила 356,5 млрд. рублей (98 субсидий) в рамках 21 государственной программы (343,9 млрд. рублей, или 96,4% общего объема субсидий), а также в рамках непрограммных направлений деятельности (12,6 млрд. рублей, или 3,6%).

В 2017 году объем субсидий увеличился на 63,3 млрд. руб., или 17,8 % (103 субсидии) в рамках 26 государственных программ (411,8 млрд. рублей, или 98,1% общего объема субсидий), а также в рамках непрограммных направлений деятельности (8,0 млрд. рублей, или 1,9%). При этом из резервного фонда Правительства Российской Федерации в рамках оказания финансовой помощи бюджетам субъектов Российской Федерации выделено 15,5 млрд. рублей (32 субсидии).

С 2017 года по 2018 год объем субсидий увеличился на 38 млрд. рублей, (94 субсидии) в рамках 23 государственных программ (379,2 млрд. рублей, или 99,3% общего объема субсидий), а также в рамках непрограммных направлений деятельности (2,6 млрд. рублей, или 0,7%). При этом из резервного фонда Правительства Российской Федерации в рамках оказания финансовой помощи бюджетам субъектов Российской Федерации выделено 18,6 млрд. рублей (22 субсидии).

С 2016 года по 2017 год субвенции снизились на 8,2 млрд. руб.(2,5%), а в 2018 году увеличились на 5,6 млрд. руб.(1,7%).

В иных межбюджетных трансфертах с 2016 года по 2018 год также наблюдаются изменения, а именно, в 2016 году они составили 220,8 млрд. руб., в 2017 году снизились на 35,7 млрд. руб.(16,1%), а в 2018 году увеличились на 110,7 млрд. руб.(59,8%).

Таблица 3

Структура межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в 2016–2018 годах.³

Наименование показателя	2016 год	Уд.вес. %	2017 год	Уд.вес. %	2018 год	Уд.вес. %
Межбюджетные трансферты	1 567,8	100,0	1 690,1	100,0	2 044,8	100,0
Дотации из них:	656,2	41,9	759,0	44,9	1 035,5	50,6
дотации на выравнивание	513,7	32,8	614,5	36,4	644,5	31,5
дотации на сбалансированность и гранты	131,7	8,4	133,8	7,9	380,4	18,6
Субсидии	356,5	22,7	419,8	24,8	381,8	18,7
Субвенции	334,3	21,3	326,1	19,3	331,7	16,2
Иные межбюджетные трансферты	220,8	14,1	185,1	11,0	295,8	14,5

В структуре межбюджетных трансфертов на протяжении всего исследуемого периода наибольшую долю занимают дотации, которые из общего объема межбюджетных трансфертов в 2016 году составили 41,9%, в 2017 году увеличились на 3 %, а в 2018 году еще на 5,7%.

На втором месте - субсидии, которые с 2016 года по 2017 год увеличились на 2,1%, но в 2018 году снизились на 6,1.

В 2016 году доля субвенций составила 21,3%, в 2017 году - 19,3%, а в 2018 году наблюдается снижение на 3,1%. Иные межбюджетные трансферты заняли незначительную долю в межбюджетные трансфертах, а именно, в 2016 году - 14,1%, в 2017 году - 11,0%, 2018 году - 14,5%

Выводы: Таким образом, можно сделать вывод, что в расходах федерального бюджета доля межбюджетных трансфертов увеличивается на протяжении всего исследуемого периода. В структуре межбюджетных трансфертов, предоставляемых субъектам РФ с 2016 года по 2018 год наибольшую долю заняли дотации, доля которых на протяжении всего исследуемого периода увеличивалась.

³ Официальный сайт министерства финансов Российской Федерации.-Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2020/03/main/lspolnenie_FB_RF_za_2019_god_predv.itogi.pdf (дата обращения 03.02.20).[Электронный ресурс].

Библиографический список

1. Валиева Е.Н., Лукин А.Г. Государственные(муниципальные) финансы:учебное пособие.-М.:РУСАЙНС,2018.-144 с.
2. Грицюк Т.В. Системные механизмы управления межбюджетными отношениями. Российский зарубежный опыт-М.: Едиториал УРСС, 2016.-384
3. Тедеева З.Б., Коциева М.М. Основные направления совершенствования бюджетной политики и социально-экономического развития РСО-Алания//Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 6-2. С. 273-277.
- 4.Tedeeva Z.B. Analysis of public procurement mechanism when implementing financial policy of state.В сборнике: The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences EpSBS. Conference: SCTCGM 2018 - Social and Cultural Transformations in the Context of Modern Globalism. Conference Chair(s): Bataev Dena Karim-Sultanovich - Doctor of Engineering Sciences, professor, director of the Complex Scientific Research Institute n. a. H.I. Ibragimov of the Russian Academy of Sciences. 2019. С. 1166-1174.
- 5.Официальный сайт министерства финансов Российской Федерации.-Режим доступа: <https://www.minfin.ru>
6. Официальный сайт Федерального казначейства.- Режим доступа:<https://www.roskazna.ru>

УДК 338

Черепанова Т.Г. Разработка проекта реструктуризации бизнес-модели фирмы

Development of a project to restructure the company's business model

Черепанова Татьяна Геннадьевна

К.э.н., доцент ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург

Tatyana Cherepanova

Ph. D. in Economics, associate Professor, Ural state University of Economics,
Yekaterinburg

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы совершенствования бизнес – планирования в условиях рыночной конкуренции. Приведена финансовая оценка эффективности функционирования действующей бизнес-модели промышленного предприятия с использованием методологии оценки рыночного потенциала бизнеса. Представлен проект по реструктуризации бизнес-модели фирмы, произведен расчет перспективного финансового потенциала ООО «Доброгост» с учетом реализации проекта по формированию агропромышленной экосистемы.

Ключевые слова: бизнес – план, реструктуризация, рыночный потенциал, факторная модель, агропромышленная экосистема.

Abstract. The article deals with topical issues of improving business planning in the conditions of market competition. The article provides a financial assessment of the effectiveness of the current business model of an industrial enterprise using the methodology for assessing the market potential of the business. A project on restructuring the company's business model is presented, and the prospective financial potential of Dobrogost LLC is calculated, taking into account the implementation of the project on the formation of an agro-industrial ecosystem.

Keywords: business plan, restructuring, market potential, factor model, agro-industrial ecosystem.

Рецензент: Кулик Анна Михайловна - кандидат экономических наук, доцент.
Институт экономики и управления, кафедра прикладной экономики и экономической безопасности. НИУ «БелГУ»

ООО «Доброгост» – крупнейший в Свердловской области производитель мясной продукции, ориентированный на потребителя. Группа занимает первое место по мясопереработке и совокупному производству мяса птицы, а также второе место – по производству свинины.

Основные преимущества бизнес-модели ООО «Доброгост» являются следующие аспекты:

- устойчивая вертикально интегрированная и диверсифицированная бизнес-модель, которая обеспечивает сильные позиции ООО «Доброгост» во всех основных сегментах цепочки производства и переработки мяса. Бизнес-модель дает возможности строгого контроля качества на всех этапах производства;

- сильные бренды – ООО «Доброгост» продолжает укреплять портфель брендов, в число которых входят лидеры рынка с высочайшим уровнем узнаваемости и популярности среди потребителей, а также продолжается развитие новых торговых марок с высоким потенциалом брендинга;
- технологии и инновации – все производственные площадки построены с учетом современных требований к эффективности и ветеринарной безопасности и соответствуют самым высоким международным стандартам;
- дистрибуция и логистика – собственные логистические комплексы и парк авторефрижераторов, насчитывающий более тысячи единиц, гарантируют оперативную доставку охлажденных продуктов потребителям.

Для финансовой оценки эффективности функционирования бизнес-модели ООО «Доброгост» рассмотрим показатели основной деятельности в таблице 1.

Таблица 1

Финансовая оценка эффективности функционирования бизнес-модели ООО «Доброгост» за 2017-2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
I. Ключевые партнеры (учредители)					
1. Показатель EPS, %	3,42	0,82	1,84	-2,60	1,01
2. Показатель ROE, %	11,53	3,62	11,22	-7,91	7,60
II. Ключевые ресурсы					
1. Показатель ROA	17,78	16,79	19,86	-0,99	3,07
2. Показатель ROIC	5,15	14,90	10,25	9,75	-4,65
3. Коэффициент инновационности	1,56	1,78	1,81	0,23	0,03
III. Основной вид деятельности					
1. Рентабельность реализованной продукции, %	13,28	7,87	14,57	-5,41	6,70
IV. Структура издержек					
1. Затраты на 1 руб. товарной продукции, руб./руб.	0,74	0,78	0,74	0,04	-0,04
V. Каналы сбыта продукции					
1. Коэффициент диверсифицированности каналов сбыта	59,44	63,38	66,45	3,94	3,07
VI. Взаимоотношения с клиентом					
1. Показатель CRR (удержания клиентов)	87,71	92,75	95,90	5,04	3,15
VII. Ценностное предложение					
1. Показатель ROS, %	7,80	2,33	6,41	-5,47	4,08
VIII. Потребительские сегменты					
1. Коэффициент диверсификации потребительских сегментов	64,72	62,79	60,80	-1,93	-1,99
IX. Потоки поступления доходов					

1. Показатель EVA	342,0	909,6	115,5	567,6	-794,0
-------------------	-------	-------	-------	-------	--------

Для оценки влияния устойчивости функционирования бизнес-модели в ООО «Доброгост» используют методологию оценки рыночного потенциала бизнеса, описанную в Национальном стандарте «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности» № 1389-ст от 28.09. 2015 г.

В факторной модели оценка деловой репутации организации выражается индексом R_F , который определяют по формуле 1:

$$R_F = (x_1 \times d_1 + x_2 \times d_2 + x_3 \times d_3 + x_4 \times d_4) \times z, \quad (1)$$

где $d_1...d_4$ – коэффициенты весомости факторов, определяемые экспертным путем таким образом, чтобы в идеальном случае $R = 100$, т. е. при $x_1=x_2=x_3=x_4 = 100$ и $d_1+d_2+d_3+d_4 = 1$, $z = 1$;

x_1 – фактор «История», характеризующий продолжительность присутствия организации на рынке и объем выполненных ею работ;

x_2 – фактор «Средства» зависит от обеспеченности организации ресурсами, необходимыми для производства продукции;

x_3 – фактор «Кадры» характеризует наличие в организации квалифицированных специалистов и руководителей, имеющих соответствующие лицензии и сертификаты;

x_4 – фактор «Имидж» характеризует восприятие организации клиентами и обществом в целом;

z – коэффициент «Достоверность» характеризует полноту и достоверность сведений, представленных организацией.

Произведем оценку влияния факторов на устойчивость бизнес-модели ООО «Доброгост». Согласно приведенным расчетам, в ООО «Доброгост» по состоянию на 2017 г. был сформирован гудвилл в размере 12080,5 млн. руб., по состоянию на 2018 г. – 16916,8 млн. руб., по состоянию на 2019 г. – 18203,3 млн. руб.

Это может свидетельствовать о снижении рыночного потенциала бизнеса и необходимости реорганизации архитектуры бизнес-модели компании с целью повышения продуктивности всех бизнес-процессов и устойчивости компании перед информационными вызовами и угрозами внешней среды (таблица 2).

Таблица 2

Влияние факторов на устойчивость бизнес-модели ООО «Доброгост»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 г. от 2017 г.	2019 г. от 2018 г.
1. Величина влияния факторов влияния на стоимость деловой репутации, %					
1.1 История компании	0,08	0,08	0,09	0,0	0,01
1.2 Материально-техническая база компании	0,06	0,06	0,07	0,0	0,01
1.3 Кадровое обеспечение	0,19	0,22	0,23	0,03	0,01
1.4 Имидж бизнеса	0,32	0,34	0,36	0,02	0,02
2. Значимость факторов, %	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0
2.1 История компании	15,0	10,0	5,0	-5,0	-5,0
2.2 Материально-техническая база компании	45,0	30,0	30,0	-15,0	0,0
2.3 Кадровое обеспечение	20,0	30,0	35,0	10,0	5,0
2.4 Имидж бизнеса	20,0	30,0	30,0	10,0	0,0
3. 95%-доверительного уровня оценки (z =1,645)	1,645	1,645	1,645	0,0	0,0
1. Оценка влияния факторов на стоимость деловой репутации, %	23,19	31,91	35,20	8,72	3,29
6. Размер гудвилла	12080,5	16916,8	18203,3	4836,3	1286,5
Размер чистых активов компании, тыс. руб.	52093,7	53014,1	51714	920	-1300

Анализ информационного профиля ООО «Доброгост» в формальных и неформальных СМИ показал, что основным объектом информационных поводов стал маркетинговый блок бизнес-модели, что подчеркивает важность гармонизации стратегии институционального развития с целями и ценностями стейкхолдеров.

Основным информационным полем обсуждения деловой репутации ООО «Доброгост» являются неформальные интернет-площадки. Таким образом, при разработке стратегии развития бизнес-модели компании следует обратить внимание на тенденции делового поведения фирмы в информационном пространстве и включить в план развития фирмы трансляцию целей и ценностей бизнеса через неформальные интернет-площадки, а также проводить регулярный мониторинг отзывов покупателей о продукции и тестировать клиентскую лояльность к торговой марке фирмы.

В качестве выводов отметим, что основными преимуществами бизнес-модели ООО «Доброгост» являются:

- устойчивая вертикально интегрированная бизнес-модель;
- сильные бренды;

- технологии и инновации;
- дистрибуция и логистика;
- стратегия развития;
- органический рост и M&A.

Однако, снижение рыночного потенциала бизнеса требует реорганизации архитектуры бизнес-модели компании с целью повышения ее продуктивности и защиты. Такая реструктуризация должна быть тесно связана с корпоративной политикой ООО «Доброгост» в отношении групп стейкхолдеров, стремлением обеспечить сбалансированность интересов сторон для устойчивого развития бизнес-модели.

Процесс актуализации институциональных параметров бизнес-модели ООО «Доброгост» ввиду наличия жесткой регулятивной вертикали топ-менеджмента следует проводить по цепочке сверху-вниз, представленной на рисунке 1.

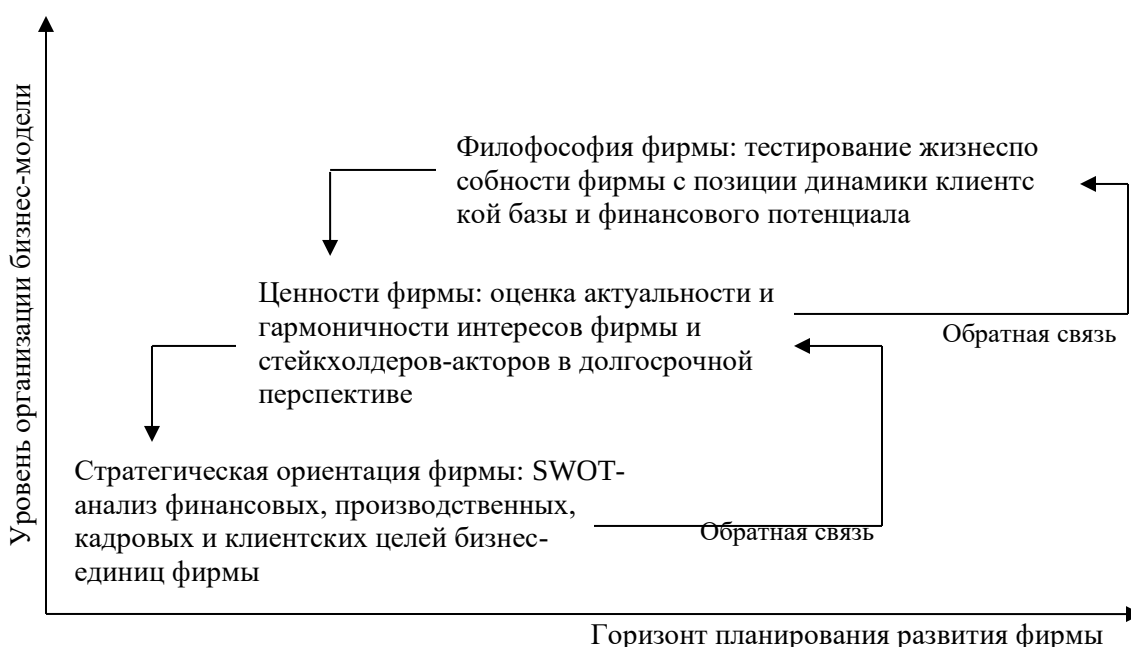


Рисунок 1. Модель актуализации параметров проекта реструктуризации бизнес-модели ООО «Доброгост»

Планируется смена формата работы фирмы с «длинного хвоста» (продажи широкого ассортимента мясной продукции и полуфабрикатов широкому кругу клиентов в высокой дифференциацией платежеспособности) на формат Open Space (открытый,

клиентоориентированный тип бизнес-модели, который строится на привлечении внешних партнеров для совместного управления бизнес-процессами производства и реализации продукции) путем формирования устойчивых долгосрочных связей с покупателями продукции в странах ЕврАзЭС и ЕС через трансграничную физическую и электронную, франчайзинговую сеть поставок продукции.

Резюме проекта реструктуризации бизнес-модели представлено в таблице 3.

Таблица 3

Резюме проекта реструктуризации бизнес-модели ООО «Доброгост»

Показатели проекта	Характеристика
1.1 Организация-инициатор	ООО «Доброгост»
1.2 Наименование репутационного проекта	Формирование агропромышленной экосистемы «Здоровая нация»
1.3 Тип репутационного проекта с позиции объектов управления	Пересмотр бизнес-процессов менеджмента учетом новой системы ценностей и принципов построения отношений со стейкхолдерами
1.4 Тип репутационного проекта с позиции соотношения интересов организаций и стейкхолдеров	сбалансированный
1.5 Ареал реализации проекта	Рынок свинины, рынок птицы, рынок индейки Российской Федерации
1.6 Миссия проекта	Повышение уровня лояльности стейкхолдеров в рамках реформирования ценностно-культуральных и когнитивных парадигм миссии деятельности организации с переходом на проактивный уровень социальной ответственности бизнеса
1.7 Цели проекта	1. Формирование площадки товаров и услуг (marketplace), на которой предлагаются различные интегрированные продукты и услуги, покрывающие максимально широкий спектр клиентских потребностей одного профиля (продукты питания). 2. Выход Группы на рынок инновационных компаний, предоставляющих более клиентоориентированный сервис и ее гармоничное интегрирование в системы e-commerce стран ЕС и Азии; 3. Активное внедрение ключевыми конкурентами инструментов информационных коммуникаций с клиентской базой и партнерами (комплексная диджитализация бизнеса, BigData аналитика, API).
1.8 Срок реализации проекта, лет	3,0 лет
1.9 Бюджет проекта, тыс. руб.	80500

Общий вид агропромышленной экосистемы, которая должна сформироваться по окончании реализации проекта «Здоровая нация» представлен на рисунке 2.

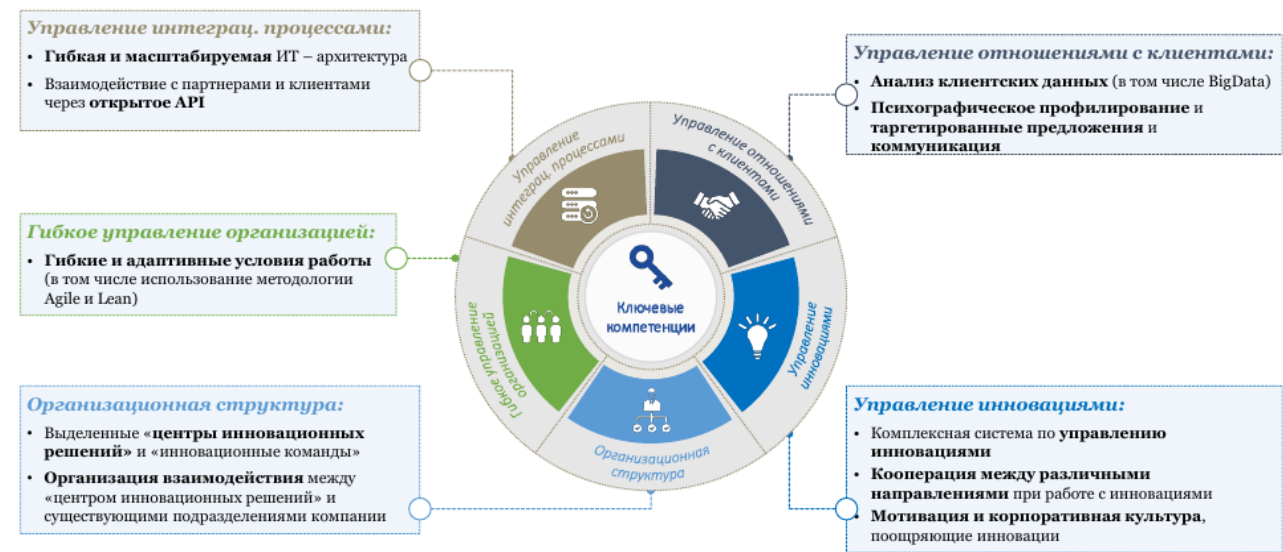


Рисунок 2. Общий вид агропромышленной экосистемы

В рамках формирования бизнес-модели «агропромышленной экосистемы» планируется следующая трансформация положений корпоративной стратегии ООО «Доброгост», таблица 4.

Таблица 4

Трансформация положений корпоративной стратегии ООО «Доброгост»

Текущие положения корпоративной стратегии	Перспективные положения корпоративной стратегии
Философия ООО «Доброгост»	
1. Сильный административно-финансовый рычаг агрофинансовой промышленной группы 2. Лояльное отношение вертикали власти к деятельности гарантирует участие в крупнейших заказах и тендерах. 3. Собственная торговая сеть гарантирует независимость торговой политики фирмы.	1. Довольные клиенты – основа нашего существования. Мы предлагаем нашим клиентам только высококласные продукты и услуги. 2. Инициативные и компетентные сотрудники – основа нашего успеха. Все они – профессионалы своего дела и с полной отдачей работают на благо наших клиентов. 3. Лояльные инвесторы остаются верными компании. В награду за верность мы гарантируем им стабильность и повышение стоимости нашей компании. 4. Надежные партнеры и поставщики – важная составляющая наших отношений с миром. Благодаря их инициативности и надежности, а также высокому качеству их продукции мы вместе создаем дополнительные преимущества для наших клиентов.

Текущие положения корпоративной стратегии	Перспективные положения корпоративной стратегии
Ценности ООО «Доброгост»	
1. Строгое следование стандартам качества и технологическим нормам. 2. Современное оборудование и его регулярная модернизация. 3. Широкий продуктовый ряд для различных групп клиентов. 4. Награды и признания в VIP-сегменте	1. Успех благодаря сотрудничеству – нашим успехом мы обязаны тесному сотрудничеству как внутри компании, так и с нашими партнерами. Сотрудничество означает честное и уважительное отношение друг к другу. 2. Доверие благодаря надежности – мы завоевываем доверие наших клиентов и партнеров, всегда оставаясь последовательными в своих действиях. 3. Развитие благодаря открытости – наша компания постоянно развивается, обращаясь к новым идеям и воплощая их в жизнь. Мы открыты иным мнениям, культурам, воззрениям. 4. Устойчивое развитие благодаря осознанию ответственности – мы осознаем свою ответственность перед обществом и окружающей средой. Мы придерживаемся принципов экономической, социальной и экологической ответственности.
Стратегическая ориентация ООО «Доброгост»	
1. Максимизация рыночного присутствия во всех бизнес-сегментах. 2. Брендинг, агрессивный маркетинг продукции. 3. Активная политика М&А в отношении конкурентных предприятий.	1. Лидер продуктовых инноваций – выводя наши продукты на мировой рынок, мы задаем тенденции его развития. Благодаря постоянному совершенствованию наших продуктов мы обеспечиваем нашим клиентам конкурентные преимущества. 2. Лидер российского рынка – наша цель – стать лидером в части производства мясных продуктов, полуфабрикатов 3. Быть рядом – мы постоянно развиваем свою сеть сбыта, обслуживания и производства. Благодаря этому мы можем быстро и компетентно обслуживать наших клиентов в любой точке страны. 4. Поставщик комплексных решений – мы предлагаем подходящие решения как для отдельных клиентов, так и для корпоративных заказчиков. Предлагая весь комплекс продуктов на всех этапах коммуникационно-сбытовой цепочки, мы создаем основу для успеха наших клиентов.

Опираясь на методические рекомендации по оценке эффективности функционирования бизнес-модели, был произведен расчет перспективного финансового потенциала ООО «Доброгост» с учетом реализации проекта по формированию агропромышленной экосистемы, таблица 5.

Таблица 5

Финансовый потенциал реструктурированной бизнес-модели ООО «Доброгост» на 2019–2022 гг.

Показатели	Горизонт реализации проекта реструктуризации бизнес-модели			Пост-прогнозный год
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
1. Финансовый потенциал действующей бизнес-модели, тыс. руб.	84917	64608	110615	164730
1.1 Чистый денежный поток бизнеса по операционной деятельности, тыс. руб.	6978	5470	8243	9016
1.2 Чистый денежный по ток бизнеса по операционной деятельности в постпрогнозный период (за счет экстенсивных факторов), тыс. руб.	7415	6261	8766	9794
1.3 Ставка дисконтирования (уровень WACC), %	14,06	13,75	13,81	12,33
1.4 Ожидаемые долгосрочные среднего довые темпы роста доходов в постпрогнозный период, %	4,65	3,28	5,33	6,08
2. Финансовый потенциал новой бизнес-модели (агропромышленная экосистема «Здоровая нация»)	114181	92247	167752	306351
2.1 Финансовый потенциал текущей бизнес-модели, тыс. руб.	84917	64608	110615	164730
2.2 Коэффициент мультипликации денежных потоков за счет внедрения прогрессивной бизнес-модели	1,3446	1,4278	1,5165	1,8597
2.1.1 Ожидаемые темпы роста доходов в новой бизнес-модели, %	19,25	20,06	21,46	23,79
2.1.2 Ставка дисконтирования (уровень WACC), %	14,06	13,75	13,81	12,33
3. Использование финансового потенциала текущей бизнес-модели:				
– в абсолютном выражении, тыс. руб.	53682,8	50756,8	57254,8	74367,4
– в относительном выражении, %	63,22	78,56	51,76	52,43
3.1 Периодический доход (чистый денежный поток), тыс.руб.	6978	5470	8243	9016
3.2 Ставка дисконтирования (уровень WACC), %	14,06	13,75	13,81	12,33
3.3 Ликвидационная стоимость неиспользуемых активов, тыс.руб.	47565	45948	50012	78341

Согласно приведенным расчетам, реализация в ООО «Доброгост» проекта, направленного на формирование агропромышленной экосистемы, является экономически целесообразным, что подтверждается положительной динамикой финансового потенциала фирмы.

Прирост финансового потенциала в 2019 г. составил 29624 тыс. руб., по плану 2020 года – 27639 тыс. руб., в 2021 г. – 57137 тыс. руб. В постпрогнозный 2022 год

после окончания реализации репутационного проекта, - прирост финансового потенциала бизнеса составит 141621 тыс. руб.

В качестве выводов, после полученных результатов отметим следующее:

1. Проект реструктуризации бизнес-модели компании «Здоровая нация» ставит миссией формирование агропромышленной экосистемы, которая представляет собой открытый, клиентоориентированный тип бизнес-модели, который строится на привлечении внешних партнеров для совместного управления бизнес-процессами производства и реализации продукции путем формирования устойчивых долгосрочных связей с покупателями продукции в странах ЕвразЭС и ЕС через трансграничную физическую и электронную (e-commerce) франчайзинговую сеть поставок продукции.

2. Согласно приведенным расчетам, реализация в ООО «Доброгост» проекта реструктуризации, направленного на формирование агропромышленной экосистемы является экономически целесообразной, что подтверждается положительной динамикой финансового потенциала фирмы.

Библиографический список

1. Блинов, А.О. Реинжиниринг бизнес-процесов: учеб. пособие / А.О. Блинов, О.С. Рудакова, В.Я. Захаров. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 335 с.
2. Зубок, А.С. Бизнес-модели, Технологии, Стратегии Методы / А.С. Зубок. – М.: Школа издательского и медиа бизнеса, 2016. – 560 с.
3. Калашян, А.Н. Структурные модели бизнеса: DFD-технологии / А.Н. Калашян, Г.Н. Калянов. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 256 с.
4. Маклаков, А.Г. Моделирование бизнес-процессов с ALLFusion Process Modeler (BPwin 4.1). / А.Г. Маклаков. – М.: Диалог–МИФИ, 2018. – 240 с.
5. Основы построения бизнес-моделей. Бизнес-модель и стратегия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://iiba.ru>. - Дата доступа: 09.09.2020.
6. Прокопенко, Я. А. Развитие бизнес-моделей на основе применения интернет-технологий / Я.А. Прокопенко // Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации» – Режим доступа: <http://web.snauka.ru>. - Дата доступа: 09.09.2020.
7. 7 этапов создания сильной бизнес-модели: история успеха [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rb.ru>. – Дата доступа: 09.09.2020.

Экономическая безопасность

УДК 33

Безпалов В.В., Васина И.В. Государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса как инструмент обеспечения экономической безопасности государства в условиях нестабильности

State support for small and medium-sized enterprises as a tool for ensuring the economic security of the state in the context of instability

Безпалов Валерий Васильевич

Доктор экономических наук, профессор кафедры национальной и региональной экономики
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Васина Ия Владимировна

Студентка 5 курса факультета Экономики и права
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Bezpалov Valery Vasilevich

Doctor of Economics, Professor of the Department of National and Regional Economics

Plekhanov Russian University of Economics

Vasina Iya Vladimirovna

5th year student of the Economics and Law Faculty

Plekhanov Russian University of Economics

Аннотация. В настоящей статье показана важность поддержания предприятий малого и среднего бизнеса на пороге крупного экономического кризиса. Целью исследования является анализ текущих финансовых вложений российского государства в поддержку бизнеса, а также выявление того, насколько данное финансирование коррелирует с национальным проектом «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в условиях экономического кризиса 2020 года. Суммы, выделяемые на поддержание малого и среднего бизнеса в условиях текущего кризиса, составляют более 60% от сумм, прописанных в национальном проекте, а более 1/5 средств национального проекта срочно перенаправлены на решение кризисной ситуации. Авторами работы был рекомендован ряд действенных механизмов для поддержания бизнеса, которые связаны с информатизацией и перераспределением бюджетных средств.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, экономический кризис, национальный проект, экономическая безопасность, поддержка бизнеса.

Abstract. This article shows the importance of supporting small and medium-sized enterprises on the brink of a major economic crisis. The aim of the study is to analyze the current financial investments of the Russian government in support of business, as well as to identify how this funding correlates with the national project "Small and Medium Enterprises and Support for Individual Entrepreneurship" in the context of the economic crisis of 2020. The amounts allocated to support small and medium-sized businesses during the current crisis account for more than 60% of the amounts prescribed in the national project, and more than 1/5 of the funds of the national project are urgently redirected to solving the crisis situation. The authors of the work recommended a number of effective mechanisms for maintaining business, which are associated with informatization and redistribution of budget funds.

Keywords: small and medium enterprises, economic crisis, national project, economic security, business support.

Рецензент: Кулик Анна Михайловна - кандидат экономических наук, доцент.
Институт экономики и управления, кафедра прикладной экономики и экономической безопасности. НИУ «БелГУ»

Введение: Проблема повышения уровня экономической безопасности государства, региона, отрасли или хозяйствующего субъекта в последнее время приобрела особую актуальность в рамках её исследования на территории нашей страны. Нет ещё и 30 лет, как в России экономическая система функционирует в рамках рыночной экономики. В связи с этим все риски, связанные с национальной экономикой, воспринимаются более остро, чем в развитых странах с устоявшимся стабильным капиталистическим укладом.

В самом начале 2020 года весь мир столкнулся с глобальной проблемой: эпидемия инфекции COVID-19 затормозила экономические отношения как внутри каждой страны, так и в международных связях. Уже на данном этапе и без оценок профессиональных экспертов можно сказать, что сложившаяся ситуация является серьёзнейшей угрозой экономической безопасности нашей страны и стабильности экономики в целом. Россия является одной из огромного количества стран, которой пандемия наносит колоссальный урон: Центральный банк Российской Федерации прогнозирует падение ВВП в 2020 году на 4-6%. Основу падения ВВП составит, по данным аналитиков, падение экспорта (10-15%). При этом Банк России также прогнозирует дефицит платежного баланса, который по предварительным оценкам составит порядка \$35 млрд. К профициту платежный баланс вернется в лучшем случае в 2022 году [5]. Можно без преувеличения сделать вывод о том, что Российская Федерация стоит на пороге одного из крупнейших экономических кризисов в своей истории.

Объекты и методы исследования: Особое влияние в рамках внутренней экономики России пандемия коронавируса оказала на сектор малого и среднего предпринимательства: для предотвращения ускоренного распространения заболевания Указом Президента РФ от 25.03.2020 N 206 «Об объявлении в Российской Федерации нерабочих дней» в стране был введён режим самоизоляции. Данный режим оговаривает следующие аспекты:

- На предприятия возложены обязательства по сохранению заработной платы сотрудникам;

- Дни, предусмотренные режимом, объявляются нерабочими [2].

Согласно данному режиму, на предприятия возлагается очень серьёзное бремя, которое в особенности может надломить и поспособствовать закрытию большинства предприятий в секторах малого и среднего предпринимательства.

В Российской Федерации разработан и утверждён национальный проект с октября 2018 года по декабрь 2024 года, именуемый как «Малое и среднее

предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Общий бюджет данного проекта составляет 481,5 млрд. рублей. Исходя из сложившейся ситуации возникает закономерный вопрос: насколько текущие меры по поддержанию малого и среднего бизнеса в условиях пандемии соответствуют и согласуются с рамками национального проекта? Для того, чтобы дать ответ на этот вопрос, необходимо привести статистику ежегодного финансирования национального проекта. В Таблице 1 представлены данные, которые относятся не к общему объёму выделенных средств на различные нужды малого и среднего предпринимательства, а финансирование, связанное непосредственно с материальной поддержкой субъектов на федеральном и региональном уровнях.

Таблица 1

Финансирование национального проекта по годам, 2019-2024 гг., млрд.руб.

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Объем лизингового портфеля в рамках поддержки субъектов МСП	8,56	12,93	17,23	21,86	26,89	32,93
Субсидия на финансовое обеспечение исполнения обязательств по гарантиям субъектам МСП	0	1,588	2,743	3,041	3,329	3,617
Объем лизинговых сделок для субъектов МСП с применением механизма субсидирования процентной ставки за счет средств федерального бюджета	0	0	0	23,98	38,68	44,946
Консолидированный объем финансовой поддержки, оказанной субъектам МСП	1,12	1,38	1,57	1,77	1,97	2,17
Трансферты из федерального бюджета на создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации в субъектах РФ	7,373	1,836	4,608	5,914	8,514	9,123
ИТОГО:	17,053	17,734	26,151	56,565	79,383	92,786
	289,672					

Источник: составлено авторами на основании данных сайта правительства России.

Согласно представленным данным, необходимо отметить, что большая часть средств ориентирована на лизинговые сделки и формирование лизингового портфеля в рамках финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Суммарный объём реальной финансовой поддержки составляет 289,672 млрд. рублей, что в свою очередь составляет 60,2% от общего объёма бюджетных средств, выделенных на реализацию национального проекта.

Анализируя комплекс мероприятий в процессе реализации национального проекта и действий, проводимых Правительством РФ в рамках поддержки бизнеса в условиях самоизоляции, можно отметить их разнонаправленность, так как механизмы поддержки направлены на количественное расширение предприятий малого и среднего

бизнеса, а методы обеспечения, в условиях пандемии, на абсолютную минимизацию потерь, как трудовых, так финансовых и социальных (Таблица 2). Однако, в сформированных и реализуемых действиях, просматривается некоторое сходство рисков, к которому можно отнести значительное снижение финансовых ресурсов, а также риск существенного всплеска теневой составляющей экономической деятельности.

В свою очередь, Правительством РФ определен перечень так называемых «системообразующих предприятий» - тех, продукция или услуги которых важны для жизнеобеспечения в рамках конкретной отрасли на той или иной территории. Для таких предприятий Правительством РФ разработан особый список мер по поддержанию бизнеса. Например, в отрасли пищевой промышленности (продуктов питания) г. Москвы выделено 10 системообразующих предприятий (Таблица 3).

Таблица 2

Сравнительный анализ целей, задач и рисков направлений по поддержке МСП

Национальный проект	Условия пандемии
Цели	
• Увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства • Увеличение доли малого и среднего предпринимательства в ВВП • Увеличение доли экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства	• Минимизация финансовых потерь МСП от эпидемии • Минимизация социального недовольства граждан
Задачи	
• Увеличение количества центров по поддержанию МСП в 5 раз к 2024 году • Расширение числа налогоплательщиков, использующих упрощенную систему налогообложения на 35% • Увеличение количества субъектов МСП, выведенных на экспорт, в 5 раз • и прочее	• Сохранение максимального количества рабочих мест сотрудников предприятий МСП (от 80%) • Обеспечение страховых социальных гарантий • Финансовая поддержка самозанятых
Риски	
• Риск нехватки финансовых ресурсов для обеспечения всех целей и задач • Коррупционная составляющая • Нехватка времени, выделенного на реализацию проекта	• Закрытие большого количества бизнесов МСП • Резкий рост социального недовольства • Коррупционная составляющая • Финансовые потери, снижение уровня ВВП (на 4-6%)

Источник: составлено авторами на основании данных сайта Правительства России.

Особенно важными в данном списке являются АО «ОМПК» и, ООО «Царицыно» и АПК ОАО «Объединенные кондитеры», так как данные предприятия занимаются

обработкой и производством хлебобулочных изделий и мяса, которые, в свою очередь, являются неотъемлемой частью потребительской корзины у большинства населения.

Таблица 3

Системообразующие предприятия в отрасли производства пищевых продуктов и напитков, г. Москва

№	Полное название организации	ФОИВ
1	ООО "Кока-кола эйчбиси Евразия"	Минсельхоз России
2	АО "ОМПК"	
3	ООО "Нестле Россия"	
4	ООО "Продимекс"	
5	АПК ОАО "Объединенные кондитеры"	
6	ООО "Пепсикхолдингс"	
7	АО "Данон Россия"	
8	ООО "Царицыно"	
9	ООО УК "Содружество"	
10	ГК Лакталис Восток: АО Лакталис Восток	

Источник: [3]

Анализ: Анализируя механизмы, предложенные Правительством для поддержания малого и среднего бизнеса в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (которых порядка 48 мероприятий) необходимо отметить наиболее значимые (Таблица 4).

Таблица 4

Основные мероприятия, направленные на поддержание МСП в рамках национального проекта и в условиях пандемии

Национальный проект	Условия пандемии
Финансовые мероприятия	
- Освобождения от обязанности предоставления налоговой декларации до 1,2 млн. субъектов МСП - Реализация механизмов доступа субъектом МСП по фондовому рынку	- Кредитные каникулы для предприятий пострадавших секторов экономики; - Налоговые каникулы (срок зависит от коэффициента снижения выручки); - Кредиты, субсидируемые на ставку ЦБ;
Социальные мероприятия	
- Трансферты из федерального бюджета на создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации в субъектах - Обеспечение льготного доступа субъектов МСП к производственным площадям и помещениям в целях создания (развития) производственных и инновационных компаний	- Субсидии предпринимателям: безвозмездная помощь малому и среднему бизнесу (1 МРОТ на 1 человека); - Материальная поддержка семьям с детьми, родители которых уволены вследствие пандемии
Правовые мероприятия	
- Утверждение стратегии развития туризма до 2035 года - Закрепление переходного налогового режима для субъектов МСП	- Редактирование административного законодательства в сфере налогообложения и кредитования - Актуализация мер по защите работников от эпидемии

Источник: составлено авторами на основании данных сайта Правительства России.

Одной из важнейших задач в рамках предложенных мероприятий является обучение молодых специалистов основам ведения бизнеса, повышению финансовой грамотности предпринимателей. Особое внимание уделяется защите прав на интеллектуальную собственность, создание новых организаций, развитие уникальных проектов на которые планируется направить все субсидии и льготы, предоставляемые предприятиям в рамках данного национального проекта. Также примечателен тот факт, что 2020 год, согласно национальному проекту, объявлен годом предпринимательства[4].

Таблица 5

Сравнение основных мер и механизмов по поддержанию МСП в рамках национального проекта и в условиях пандемии

Национальный проект			Условия пандемии		
Как реализуется?	Кем реализуется?	Контроль-ный субъект	Как реализуется?	Кем реализуется?	Контроль-ный субъект
Финансовые мероприятия					
<u>Освобождения от обязанности предоставления налоговой декларации до 1.2 млн. субъектов МСП</u>			<u>Кредитные каникулы для предприятий пострадавших секторов экономики</u>		
–	Заместитель Руководителя Аппарата Правительства РФ	Департамент проектной деятельности Аппарата Правительства РФ	–	–	Правительство РФ
Социальные мероприятия					
<u>Обеспечение льготного доступа субъектов МСП к производственным площадям и помещениям в целях создания (развития) производственных и инновационных компаний</u>			<u>Субсидии предпринимателям: безвозмездная помощь малому и среднему бизнесу (1 МРОТ на 1 человека)</u>		
–	Управляющие компании производственных технопарков	Министерства экономического развития субъектов РФ	–	Правительство РФ (ответственное лицо отсутствует)	Президент РФ
Правовые мероприятия					
<u>Закрепление переходного налогового режима для субъектов МСП</u>			<u>Редактирование административного законодательства в сфере налогообложения и кредитования</u>		
–	Заместитель Руководителя Аппарата Правительства РФ Трунин И. В.	Департамент проектной деятельности Аппарата Правительства РФ	Рассмотрение предложений на заседании, необходимость положительного отзыва Правительства РФ	Государственная Дума РФ	Правительство РФ

Источник: составлено авторами.

Любая мера, предпринимаемая государством при выделении средств из бюджета, должна соответствовать существующим целям и задачам, а также иметь соответствующие механизмы с конкретным аппаратом реализации. Но каждая из этих мер должна отвечать на следующие вопросы:

- Каким образом мера реализуется?
- Кто ответственен за реализацию (кем реализуется)?
- Что является контролирующим органом реализации меры?

Ответы на поставленные вопросы формируют собой так называемый механизм реализации, без которого абсолютно любое предложенное мероприятие является не более чем формальной декларацией.

Безусловно, важнейшим вопросом, рассматриваемым в рамках формирования механизмов, является вопрос о том, как реализуется мероприятие: какие этапы реализуются, где они закреплены, т.е. максимальная конкретика в вопросе непосредственной реализации. Согласно предоставленным данным, становится очевидным, что и в случаях с реализацией национальных проектов, и в случаях реализации предотвращения последствий эпидемии коронавируса отсутствуют ответы на самый важный вопрос – как именно происходит реализация проекта (Таблица 5)? То есть можно сделать вывод о том, что у многих (в том числе самых основных) продекларированных мер существуют острые проблемы с условиями их реализации, отсутствует конкретика в реальных практических действиях, которые должны осуществляться для того, чтобы механизм был рабочим и действенным. При этом явно обозначены ответственные лица и контролирующие субъекты, но непосредственный поэтапный перечень предпринимаемых условий реализации отсутствует.

На основе этого возникает вопрос: каким образом будут реализованы все предложенные и обозначенные меры, если механизм реализации в основе своей отсутствует и не актуализируется со временем? Контролирующие органы не дают на него ответ.

Результаты: сегодня государство выделяет колоссальные средства на то, чтобы бизнес смог выйти из этого кризиса с минимальными потерями. 11 мая 2020 года на совещании с главами субъектов в прямой трансляции заявил, что часть средств (а именно – 12 млрд. рублей), изначально выделенных на национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», будет перенаправлено на поддержку малого и среднего бизнеса в условиях сложившейся санитарно-эпидемиологической обстановки. Также на сайте

Правительства России имеется информация о более чем 450 млрд. рублей на поддержание малого и среднего бизнеса в условиях сложившейся пандемии.

Очевидно, что средства, выделенные на борьбу с коронавирусной инфекцией, не имеют никакого отношения к реализации национального проекта. Это, прежде всего, необходимые меры, направленные на поддержание жизнеспособности мероприятий. Национальный проект, разработанный к 2018 году, никак не мог предусмотреть эпидемию и столь тяжелые экономические последствия для малого и среднего бизнеса, для страны и мира в целом.

Особое внимание необходимо уделить конкретным отраслям экономической деятельности, на которые выделяются средства из резервов государственного бюджета. Например, на такие крупные отрасли, как автопроизводство и авиаперевозки государство выделило суммарно 48,4 млрд. рублей, что составляет 1/5 часть всех выделяемых средств по поддержке бизнеса в России. Безусловно, это те отрасли, которые весьма серьёзно пострадали от сложившейся ситуации (спрос на авиаперевозки в стране упал на 90%), но всё же данные отрасли являются крупными и способны защититься в условиях кризиса гораздо качественнее, чем такие отрасли малого и среднего бизнеса, как, например, розничная торговля и ресторанный бизнес. Таким образом одной из важнейших проблем является не в полной мере рациональная система поддержки, согласно которой данные отрасли могут получить помощь от государства. Данная система ввиду высокого уровня бюрократизации и наличия огромного количества предприятий, нуждающихся в поддержке, работает очень медленно, и практически треть всех существующих мелких структур, не дождавшихся включения в список поддержки таких организаций, вынуждены закрываться насовсем.

В связи с этим, на основании приведённых данных, можно предложить следующий комплекс рекомендаций, который бы способствовал оптимизации поддержки малого и среднего бизнеса, а также сократил потери:

- Рассмотреть возможность привлечения крупнейших ИТкомпаний на взаимовыгодных условиях, для усовершенствования технологических процессов в различных сферах жизнедеятельности и особенно для поддержки малого и среднего предпринимательства. Например, таких, как ПАО «Ростелеком» (компания на сегодняшний день выступает исполнителем различных государственных программ). Это поспособствует более быстрому функционированию всех государственных сайтов (например, Госуслуги, Мос.ру), благодаря которым граждане могут следить за актуальной информацией своевременно и без сбоев, а также оптимизировать бизнес-процессы по управлению малыми и средними предпринимательскими структурами. Это

позволит повысить эффективность не менее, чем на 10% (рост значения зависит от процента вовлечённости граждан), что отразится на вкладе в обеспечение экономической безопасностью государства в целом.

- Необходимо перераспределить выделенные ресурсы и пересмотреть тактику поддержки предприятий: изначально необходимо обеспечить финансовую стабильность самозанятым гражданам, далее – обеспечить полную поддержку всему малому сектору экономики, сразу после него – среднему сектору, и только потом заняться поддержкой крупного бизнеса.

Малый и средний бизнес – это 70% всех субъектов рыночного хозяйствования по всей России, на которых держится экономика страны (в свою очередь, самозанятых порядка 7%). Именно поэтому на его поддержку необходимо выделять большую часть бюджетных средств.

Изначально федеральный бюджет Российской Федерации разрабатывается Правительством страны, затем утверждается Федеральным собранием при помощи формирования Федерального закона [1]. Для более эффективного формирования и распределения бюджетных средств необходимо сформировать департамент в рамках Министерства экономического развития, в ведении которого будет ежегодное предоставление в Федеральное собрание плана экономического развития на будущий год. Информация, предоставляемая департаментом, должна содержать статистические данные и финансовый прогноз, который бы объективно отражал текущие потребности рыночного хозяйствования и, в частности, потребности субъектов малого и среднего предпринимательства (Рисунок 1).

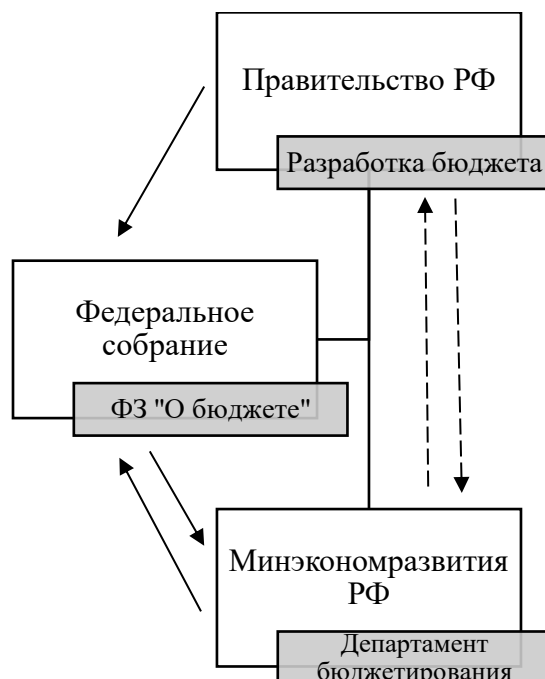


Рисунок 1. Предлагаемая структура формирования и распределения федерального бюджета

Таким образом, на основании рассмотренных мероприятий, можно выделить следующее:

Во-первых, существует чёткое различие между двумя рассматриваемыми комплексами мер. Средства, выделенные в рамках пандемии, необходимы для минимизации и устранения рисков и угроз экономической безопасности предприятий, регионов и страны в целом; а средства, выделяемые в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» направлены на рост показателей, связанных с бизнесом, на развитие эффективности предпринимательства для экономики страны.

Во-вторых, ввиду сложившейся негативной экономической ситуации в стране, существует высокая вероятность того, что национальный проект претерпит ряд изменений. Это может быть, например, увеличение сроков реализации проекта или снижение ряда целевых значений, предусмотренных проектными данными. Очевидным остаётся факт того, что Россия, как и мир в целом, вступает в серьёзный экономический кризис, который грозит тяжелыми последствиями для экономики. Именно поэтому первоочередной задачей необходимо оставлять абсолютную минимизацию рисков для населения во всех возможных (финансовых, промышленных, социальных и прочих) аспектах.

Одним из основных минусов всех предлагаемых мер по поддержке малого и среднего бизнеса является факт отсутствия реальных механизмов осуществления этих самых мер. Это делает все мероприятия лишёнными смысла на практике, так как не несут за собой ничего, кроме не подкреплённых функционалом обязательств.

Выводы: для поддержания и стабилизации экономической ситуации в стране необходимо разработать четкие, а не только декларируемые механизмы поддержания основных экономических субъектов государства при помощи современных информационных технологий, а также необходимы мобилизация бюджетных средств, грамотное их распределение и выполнение мероприятий комплексно, основываясь на принципах гласности и открытости.

Библиографический список

1. О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов : федер. закон: [принят Государственной Думой 21.11.2019, одобрен Советом Федерации 25.11.2019] // Официальный интернет-портал правовой информации, дата опубликования: 03.12.2020 (дата обращения: 25.08.2020)
2. Указ Президента РФ от 25.03.2020 N 206 «Об объявлении в Российской Федерации нерабочих дней» // Режим доступа: Консультант Плюс // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348485/#dst0(дата обращения 25.08.2020)
3. Правительство России: Официальный сайт [Электронный ресурс] // Меры Правительства РФ по борьбе с коронавирусной инфекцией и поддержке экономики / Электрон. дан. – Режим доступа: http://government.ru/support_measures/ (дата обращения: 23.08.2020)
4. Правительство России: Официальный сайт [Электронный ресурс] // Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»/ Электрон. дан. – Режим доступа: <http://government.ru/info/35563/> (дата обращения: 02.09.2020)
5. РБК: Новостной портал, Официальный сайт [Электронный ресурс] // Первый официальный прогноз падения ВВП в России в 2020 году / Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/24/04/2020/5ea19aff9a7947282c785981> (дата обращения: 02.09.2020)
6. TheQuestion: Новостной портал, Официальный сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://thequestion.ru/>(дата обращения: 03.09.2020г.)

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 9/2020

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к
сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISSN 2542-0208

Формат 60x84/16. Усл. печ. л.6,1. Тираж 100 экз.
Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна
Адрес редакции: Россия, 603000, г. Нижний Новгород, пл. М. Горького, 4/2, 4 этаж, офис №1