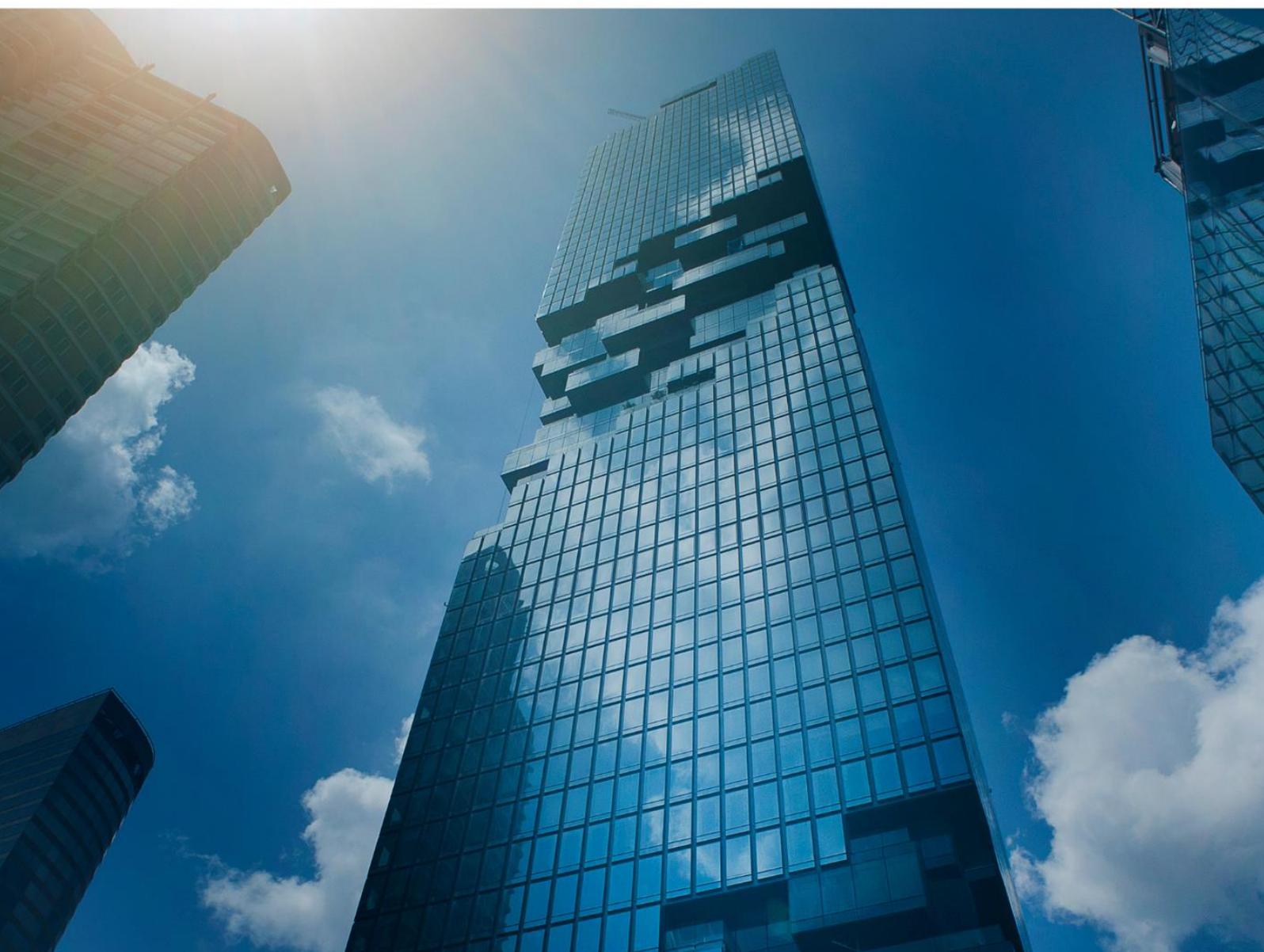


ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

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**

№ 12/2022

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2022

УДК 33
ББК 65
Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» – №12– 2022. – 162 с.

DOI 10.54092/25420208_2022_12

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) ФГБОУ 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, 2015-2022

Оглавление

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ	6
Антонова З.А. Сравнение методик рейтинговой оценки финансового состояния организации ...	6
МАРКЕТИНГ	12
Попов Ю.А. Выстраивание маркетинговой стратегии как направление повышения конкурентоспособности современных предприятий (на примере становления бренда Converse)	12
МЕНЕДЖМЕНТ	22
Сабиров В.Д., Тихонова А.Д. Имидж организации как основа ее стабильного развития.....	22
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	29
Замыслова А. Е. Антироссийские санкции ЕС как катализатор деиндустриализации экономики Германии.....	29
Супранкова П.А. Влияние членства КНР в ВТО на развитие угольной промышленности страны	39
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	51
Лисицына К.Д., Буслаева В.С. Исправление ошибок, содержащихся в едином государственном реестре недвижимости	51
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ	61
Джавадова С.А. Инновации в аграрном секторе и их влияние на конкурентоспособность.....	61
Трубицына Н.С., Санкина Д.В., Бурцева Ю.В. Экономический анализ в условиях цифровизации	65
ЭКОНОМИКА И ПРАВО	69
Попова Ю.А. Актуальные тенденции и специфика контрольных и профилактических мероприятий в сфере налоговых правонарушений	69
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	79
Дудина И.М., Простова Д.М. Социальное предпринимательство: устойчивость и социальное воздействие некоммерческих организаций (зарубежный опыт)	79
Гимальдинов Б.А. Принятие управленческих решений на основе применения систем «директ-костинг» и «стандарт-кост».....	90
Мусин Я. И. Рейтинг операторов связи Российской Федерации.....	100
ЭКОНОМИКА ТРУДА	107
Богатырева М.Р. Адаптационные мероприятия для новых сотрудников.....	107
Головань С.А., Носкова А.В. Анализ требований к формированию команды проекта на примере ОАО «РЖД»	112
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	121
Сабиров В.Д., Гаврилов Д.Е. Особенности управления основными средствами в сфере услуг	121
Сабиров В.Д., Гаврилов Д.Е. Роль системы бережливого производства в управлении бизнес-процессами предприятия	125
Шишкина Е.А. Анализ организационно-экономической структуры пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики макрорегиона	130
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	139
Задруцкая К.Р., Кудлаенко Е.А., Медведева О.В. Роль малого и среднего бизнеса в современной экономике России и создание условий для роста	139
Новиков К. Д. Основные тенденции оценки уровня развития стран с использованием показателя ВВП	144
Старикова С.Д., Масанова Е.А., Медведева О. В. Современные методы борьбы с безработицей в России.....	154

Бухгалтерский учет, анализ, аудит

УДК 33

Антонова З.А. Сравнение методик рейтинговой оценки финансового состояния организации

Comparison of methods of rating the financial condition of the organization

Антонова З.А.,

студентка, СЗИУ РАНХиГС,

Строкан Е.В.,

к.э.н., доцент, СЗИУ РАНХиГС,

Z.A. Antonova,

student, of Northwestern Institute of Management in Russian Academy

of National Economy and Public Administration

E.V.Strokan,

PhD of Economics, associate Professor, of Northwestern Institute of Management in Russian

Academy

of National Economy and Public Administration

Аннотация. В статье рассмотрены различные методические подходы к рейтинговой оценке финансового состояния, методики рассмотрены применительно к существующему предприятию с использованием его бухгалтерской отчетности, на базе сравнения выявлены недостатки и преимущества методик, выбрана наиболее подходящая из них для комплексной рейтинговой оценки.

Ключевые слова: оценка, рейтинговая оценка, рейтинговое число, финансовое состояние, показатели финансового состояния.

Abstract. The article discusses various methodological approaches to the rating assessment of the financial condition, the methods are considered in relation to an existing enterprise using its accounting statements, on the basis of comparison, the disadvantages and advantages of the methods are identified, the most suitable of them for a comprehensive rating assessment is selected.

Keywords: assessment, rating assessment, rating number, financial condition, indicators of financial condition.

DOI 10.54092/25420208_2022_12_6

Рецензент: Тлехурай-Берзегова Лариса Талибовна - Доктор экономических наук, доцент.

ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

Введение

На сегодняшний день высокую востребованность имеет рейтинговая оценка организаций, поскольку позволяет не только рассмотреть финансовое состояние, но и определить положение организации в конкурентной бизнес-среде. В основе большинства методик лежат показатели прибыльности, ликвидности, платежеспособности. Важным вопросом является проблема выбора такой методики,

результаты которой соответствовали бы реальному финансовому положению предприятия, то есть чтобы оценка была бы наиболее точной.

Объект исследования

Объектом данного исследования является рейтинговая оценка финансового состояния организации.

Методы исследования

В рамках исследования были использованы следующие методы: аналитический, сравнительный.

Оценка – это процесс соотнесения объекта оценки с некоторой заданной шкалой нормативных значений на соответствие объекта выбранным показателям и индикаторам, это ответ на вопрос, значимый для принятия управленческого решения, соответственно вопрос формулирует заказчик и/или сам оценщик [3].

По результатам оценки будут получены либо качественные индикаторы, либо некоторая величина количественных показателей, либо и то, и другое.

Сравнительная рейтинговая оценка – это инструмент внутреннего экономического анализа [1]. Необходимость использования рейтинговой оценки состоит в том, что выводы такой оценки применимы как в процессе стратегического планирования, так и в разработке управленческих решений, направленных на реализацию финансовой стратегии предприятия.

Рассмотрим несколько методик рейтинговой оценки применительно к финансовому состоянию ООО «СиПроджект». Для оценки были использованы данные бухгалтерской отчетности организации.

Исследователь Н.П. Кондраков предлагает в своей методике произвести рейтинговую оценку структуры баланса и платежеспособности. Расчет производится на основе исходных показателей, а именно: коэффициента текущей ликвидности, а также коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными источниками. Автор предлагает для коэффициентов следующие формулы [5]:

$$\text{Коэфф.}_{\text{тек.ликв.с.}} = \text{Коэфф.}_{\text{тек.ликв}} \div 2 \quad (1)$$

$$\text{Коэфф.}_{\text{собст.ср-в.с.}} = \text{Коэфф.}_{\text{собст.ср-в}} \div 0,1 \quad (2)$$

Делимое – коэффициент, рассчитанный по балансу.

Расчет по методике представлен в таблице №1.

Таблица 1

Коэффициенты по методике Кондракова Н.П.

№п/п	Период	Показатели		Стандартизированные значения показателей	
		Ктл по балансу	Ксос по балансу	Ктл.с.	Ксос.ср.
1	2	3	4	5	6
1	На начало года	3,08	0,47	3,08:2=1,54	0,47:0,1=4,7
2	На конец года	5,6	0,46	5,6:2=2,8	0,46:0,1=4,6
3	Критерий	$K \geq 2$	$K \geq 0,1$		

Рейтинговое число будет рассчитано по формуле:

$$R = \sqrt{((1 - K_{\text{т.л.с}})^2 - (1 - K_{\text{сос.с}})^2)} \quad (3)$$

$$R_{\text{н.г.}} = \sqrt{((1 - 1,54)^2 - (1 - 4,7)^2)} = 3,66 \quad (4)$$

$$R_{\text{к.г.}} = \sqrt{((1 - 2,8)^2 - (1 - 4,6)^2)} = 3,12 \quad (5)$$

Согласно данной методике $R_{\text{к.г.}} > R_{\text{н.г.}}$ означает ухудшение финансового положения в течение года, снижение платежеспособности.

Данная методика может применяться для сравнения рейтинговых оценок на дату составления баланса.

Данная методика наименее затратная по времени, а также наименее информативная, оценить с полной достоверностью с ее помощью финансовое положение не представляется возможным. Можно лишь констатировать улучшение или ухудшение финансового состояния.

Согласно данной методике, финансовое состояние ООО «СиПроджект» улучшилось, повысилась платежеспособность организации.

Исследователи Р.С. Сайфуллин и Г.Г. Кадыков предложили методику экспресс-анализа для вынесения рейтинговой оценки финансового состояния организации. Согласно методике, для этого предлагается использовать пять коэффициентов (таблица № 2) [2].

Таблица 2

по методике Кадыкова Г.Г.

№ п/п	Показатель	Нормативное минимальное значение	На начало года	На конец года
1	2	3	4	5
2	Обеспеченность собственными средствами	$K \geq 0,1$	0,47	0,46
3	Ликвидность баланса	$K \geq 2$	0,52	0,55
4	Интенсивность оборота средств	$K \geq 2,5$	$876645 / (383735 + 392286) = 1,13$	$913324 / (392286 + 431853) = 1,11$
5	Покрытие инвестиций	$K \geq 0,7$	0,82	0,83
6	Рентабельность собственного капитала	$K \geq 0,2$	-0,05	0,04
7	*R=Рейтинговое число	≥ 1	*0,66	*0,73

Такой набор коэффициентов позволяет иметь несколько более полноценную картину финансового положения объекта оценки. На основе полученных вычислений рассчитываем рейтинговое число. Последнее должно быть больше либо равно одному, в противном случае финансовое состояние предприятия будет считаться неудовлетворительным [4]. Методика не учитывает финансовую устойчивость и автономность организации. Методика не предполагает разделение финансового положения по уровням.

Расчет рейтинговой оценки по методике Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова производится с применением формулы:

$$R = 2K_{\text{сос}} + 0,1K_{\text{тл}} + 0,08K_{\text{и}} - 0,45K_{\text{м}} + K_{\text{р}} \quad (6)$$

$$\begin{aligned} * R_{\text{н.г.}} &= 2 * 0,47 + 0,1 * 0,52 + 0,08 * 1,13 - \\ &\quad - 0,45 * 0,82 - 0,05 = 0,66 \quad (7) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} * R_{\text{к.г.}} &= 2 * 0,46 + 0,1 * 0,55 + 0,08 * 1,11 - \\ &\quad - 0,45 * 0,83 + 0,04 = 0,73 \quad (8) \end{aligned}$$

По итогам вычисления, рейтинговая оценка ООО «СиПроджект» не соответствует нормативному значению, финансовая политика организации нуждается в пересмотре.

Третья методика принадлежит авторству Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой. При использовании данной методики аналитик должен произвести рейтинговую оценку предприятия по уровню его финансового риска. Уровень риска определяется в соответствии с количеством набранных баллов. От 0 до 10 – 5 уровень, от 11 до 35 – 4 уровень, от 35 до 65 – 3 уровень, от 65 до 85 – 2 уровень, от 85 до 100 – 1 уровень.

Таблица 3

Рейтинговая оценка по методике Донцовой Л.В.

№ п/п	Показатели финансового состояния	На начало года		На конец года	
		Фактическое значение	Количество баллов	Фактическое значение	Количество баллов
1	2	3	4	5	6
1	К _{абс лик}	0,1	2	0,02	0
2	К _{крит лик}	2,21	11	2,1	11
3	К _{тек лик}	3,08	20	5,6	20
4	Доля оборотных ср-в в активах	0,91	10	0,94	10
5	К _{обесп соб ср}	0,47	12	0,46	12
6	К _{капитал}	0,37	17	0,4	17,5
7	К _{фин нез}	0,51	8	0,5	8
8	К _{фин уст}	1,05	5	0,99	5
9	Итого		85		83,5
10	Класс		2		2

Данная методика в отличие от предыдущих позволяет по количеству набранных баллов присвоить финансовому состоянию рейтинг. Методика предполагает исключительно использование предложенных авторами коэффициентов. При этом достоинство данной методики заключается также в использовании основных показателей финансовой устойчивости. Недостатком является отсутствие показателей рентабельности. Согласно данной методике, ООО «СиПроджект» обладает нормальным финансовым состоянием (таблица №3).

Результаты

В результате исследования были получены различные оценки финансового состояния ООО «СиПроджект»: методика Кондракова Н.П. показала только динамику рейтингового числа, и оказалась наименее информативной, поскольку уровень финансового состояния определить невозможно, а также использует для расчета только два показателя; методика Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова не предлагает градацию полученного результата по уровням, но предлагает сравнивать полученное рейтинговое число и нормативное значение; методика Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой предполагает отнесение результата к определенному уровню финансового положения в зависимости от набранных баллов, однако в методике отсутствовали показатели рентабельности, то есть учитывается устойчивость, независимость и платежеспособность, но не учитывается эффективность.

Вывод

Каждая методика имеет определенные недостатки, наиболее комплексной представляется методика Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой. Однако эффективность деятельности является важной составляющей рейтинговой оценки, поэтому важно отметить, что данная методика не совсем полно отражает финансовое состояние

организации, однако является наиболее информативной из трех рассмотренных. Таким образом, тема рейтинговой оценки нуждается в дальнейшей разработке и совершенствовании методик.

Библиографический список

1. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие. 2-е изд. М.: Дело и Сервис, 2004. 336 с.
2. Бочарова О.Ф. Финансовая устойчивость как показатель эффективности управления финансами организации / О.Ф. Бочарова, Л.В. Стародубцева // В сборнике: Факторы экономического роста: мировые тренды и российские реалии. Сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции молодых ученых. 2017. С. 59-63.
3. Данилов, И.А., Коденко, В.Д. Комплексная оценка финансового состояния предприятия / И.А. Данилов, В.Д. Коденко // Colloquium-journal. – 2020. - №4. – С.1-4.
4. Игнатьева, О.А. Исследование методик анализа финансового состояния организации и системы основных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятий / О.А. Игнатьева, И.И. Абдуллин, В.А. Игнатьева // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства / Крымский инженерно-педагогический университет. - 2017. - С. 238-240.
5. Латышова, Т.С., Матвейчук Л.Н. Методики рейтингового анализа финансового состояния организаций / Т.С. Латышова, Л.Н. Матвейчук // Вестник магистратуры. – 2012. - №9-10. - С.96-100.

Маркетинг

УДК 339.138

Попов Ю.А. Выстраивание маркетинговой стратегии как направление повышения конкурентоспособности современных предприятий (на примере становления бренда Converse)

Building a marketing strategy as a way to increase the competitiveness of modern enterprises (on the example of the formation of the Converse brand)

Попов Юрий Александрович,

старший преподаватель кафедры экономической теории,
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
университет промышленных технологий и дизайна»

Popov Yuri Alexandrovich,
senior lecturer of the Department of Economic Theory,
Saint Petersburg State University
of Industrial Technologies and Design

***Аннотация.** В данной научной работе рассматриваются проблемы формирования маркетинговых стратегий предприятия в современных условиях и пути их решения. Анализируется процесс становления бренда в период изменяющихся экономических и политических условий, конкуренции и банкротства. На примере деятельности компании Converse описывается маркетинговая стратегия, ориентированная на широкую аудиторию. Обоснована востребованность бренда с вековой историей и рассмотрены его конкурентные преимущества, позволяющие оставаться на рынке после множества экономических неудач и поглощения другим гигантом-производителем. Отражена необходимость комплексного подхода при анализе рынка. Раскрываются три основных группы деловых стратегий.*

***Ключевые слова:** маркетинг, стратегия, предприятие, бренд, Converse, конкуренция, целевая аудитория, рентабельность.*

***Abstract.** In this scientific work, the problems of the formation of marketing strategies of an enterprise in modern conditions and ways to solve them are considered. The process of brand formation in the period of changing economic and political conditions, competition and bankruptcy is analyzed. Using the example of Converse's activities, a marketing strategy aimed at a wide audience is described. The demand for a brand with a century-old history is substantiated and its competitive advantages are considered, allowing it to remain on the market after many economic failures and absorption by another giant manufacturer. The necessity of an integrated approach in the analysis of the market is reflected. Three main groups of business strategies are revealed.*

***Keywords:** marketing, strategy, enterprise, brand, Converse, competition, target audience, profitability.*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_12

Рецензент: Тлехурай-Берзегова Лариса Талибовна - Доктор экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

Современные рыночные отношения, уровень их развития, являются одним из индикаторов степени благосостояния населения страны в целом. Именно в рыночных отраслях обеспечивается создание рабочих мест, использование природного сырья, наполнение бюджета государства за счет поступления налогов. Наблюдаемое в ряде сфер экономической деятельности снижение объемов производства и продаж, возникновение финансовых проблем на предприятиях обусловлено не только последствиями Covid-19, но и обострившейся внешнеполитической ситуацией и санкционным давлением. В обозначенных условиях рентабельность организаций снижается или вообще является отрицательной. Как следствие, происходит сокращение рабочих мест, а также в целом субъектов предпринимательской деятельности. Рост цен на сырье влечет возрастание себестоимости продукции. Несмотря на это, с притоком на российский рынок дешевых заменителей продукции из ряда зарубежных стран местные товары теряют свою конкурентоспособность в условиях отсутствия у производителей гибкой маркетинговой политики. Условием выживания становится вертикальная интеграция субъектов российского рынка.

Проблемы развития российского рынка ограничивают возможности предприятий внедрять и использовать современные технологии маркетинга. Они требуют анализа, поиска новых подходов к процессу формирования и внедрения комплекса дифференцированных маркетинговых стратегий на этапах производства и сбыта продукции, а также продвижения компании. Конечной целью предприятия становится достижение высокого уровня прибыли путем повышения конкурентоспособности продукции [4]. В этих условиях в основу маркетинговой деятельности компании должны быть заложены задачи создания уникального дизайна изделий, расширения их ассортимента, оптимизации каналов сбыта и продвижения продукции с применением современных маркетинговых инструментов. Все перечисленные проблемы обуславливают актуальность рассматриваемой тематики. Вместе с тем, исследование примеров компаний из развитых стран может помочь отечественным предприятиям развиваться еще более динамично.

Анализируя зарубежный опыт и рассматривая мировые тенденции, необходимо отметить, что современный рынок отличается большим многообразием и широким выбором продукции. Появляются новые производители, предлагающие рынку инновационные модели, дизайн и материалы. Однако стабильно лидирующие позиции среди потребителей продолжают занимать модели, имеющие вековую историю, и бренды, чье положение на рынке устойчиво уже многие годы. Среди таких производителей – бренд Converse – американская компания, которая производит спортивную обувь с начала XX века [1]. Наибольшую известность бренд получил благодаря своей модели кед Chuck Taylor, однако, началось производство не с этой

популярной обувной продукции – концепция была совсем другой. Именно историю данной компании приведем как пример трансформации бренда.

Компанию Converse Rubber Shoe Company основал в 1908 году менеджер Маркус М. Конверс в штате Массачусетс. Изначально выпускаемым товаром была семейная обувь на толстой подошве на зимний и летний сезон, а также галоши. В первые годы фабрика даже пыталась производить изделия из резины: охотничьи сапоги и автомобильные шины. Однако вскоре производство в таком виде стало нерентабельным, поскольку завод простаивал по несколько месяцев в году. Для решения этой проблемы Маркус Конверс стал выпускать легкую обувь для занятий спортом на резиновой подошве, а через два года компания полностью перестроилась на производство исключительно повседневной легкой обуви и первых кроссовок.

В 1915 году Converse начал производство обуви для тенниса, а еще через два года на смену ей пришла баскетбольная обувь. Этот вид спорта стремительно популяризовался на востоке США, где студенты быстро увлекались новым хобби. Компания подхватила волну интереса к баскетболу, и так появилась самая популярная в истории спортивной обуви модель – Converse Non-Skids («не скользящие»), позже переименованная во всем известные Chuck Taylor All Star.

Converse позиционировала модель как революционную на рынке спортивных товаров, так как кеды обладали уникальной конструкцией. Она поддерживала ногу и обладала прочной резиновой подошвой, нескользящей на паркете при игре в баскетбол. Также Non-Skids имели ромбовидный рисунок протектора (специальное углубление на подошве обуви), помогавший спортсменам набирать разгон и быстро останавливаться. К 1918 году производство этой модели выросло до 20 тысяч пар в день [1].

Человек, чье имя увековечено в названии популярнейшей модели кед – Чак Тейлор – профессиональный баскетболист, первый в истории амбассадор. Он сам постоянно носил эти кеды, и вскоре стал официальным представителем бренда. Тейлор даже усовершенствовал модель: добавил защитный патч в область лодыжек и предложил решения по тому, как сделать конструкцию более эргономичной.

Ч. Тейлор подходил к продажам кед основательно, и его подход строился на нескольких этапах. Он приезжал в какой-либо город с баскетбольной командой Converse All-Stars, которая спонсировалась компанией. Спортсмены играли против местного баскетбольного клуба или сборной колледжа. После этого Тейлор организовывал бесплатные мастер-классы для подростков и лекции для тренеров, в ходе которых рекламировал кеды Converse. Завершающим этапом был сбор заказов на обувь [5].

Благодаря влиянию знаменитого амбассадора к 1930-м годам модель All Star

пользовалась большой популярностью у баскетболистов по всей Америке, а бренд Converse стал ассоциироваться с баскетбольной историей, что укрепило его позиции на рынке из-за продолжавшей расти всеобщей приверженности этому виду спорта.

Пик развития компании пришелся на 30-60-е годы XX века: Converse были официальной обувью баскетболистов на Олимпийских играх, тренировочной обувью американских военных. Помимо обуви компания производила для армии парки, резиновые костюмы и остальное снаряжение. После войны бренд открыл несколько новых производств в США, а также приобрел несколько достаточно крупных компаний (Tier Rubber Company, Hodgman, Bristol). В это время доля Converse на рынке спортивной обуви США составляла 80% [5].

С середины 60-х годов компания начала производство разноцветных моделей кед для команд NBA, обеспечив им возможность выступать в своих фирменных цветах. Эта идея откликнулась не только спортсменам, но и молодежной аудитории, у которой появилось средство самовыражения.

В 1962 году происходит событие, позволившее позиционировать кеды Converse как обувь героев и победителей. Баскетболист Уилт Чемберлен установил рекорд по количеству заброшенных очков за один матч NBA (100 очков). В этот момент спортсмен был обут в Converse, а рекорд до сих пор не побит.

Конец 80-х годов – время усиления конкуренции в сегменте обуви для спорта. Бренды совершенствовали свою продукцию и технологии производства, а также делали рекламные кампании более агрессивными и настойчивыми. Converse постепенно вытесняют инновационные технологии таких компаний, как Nike и Adidas. Кеды почти перестали использовать на баскетбольных площадках, но их популярность среди покупателей не падала.

К 90-м годам модель All Star неожиданно для самой компании стала символом свободной молодежи, музыкальной субкультуры и представителей «гранж» стиля. Этот незапланированно получившийся имидж поддерживался и такими знаменитостями, как Курт Кобейн, Metallica и Дэвид Боуи.

Несмотря на сохранившийся до определенного времени успех на рынке повседневных товаров, вскоре Converse почти пропали и с него. Их вытеснили все те же более современные модели кроссовок, что чуть ранее показали свое превосходство среди профессиональных спортивных товаров. Руководство компании оказалось не готово к конкуренции и новым правилам, которые устанавливали конкуренты. Так, в 2001 году Converse объявила о начале процедуры банкротства.

В 2003 году все структуры Converse приобрела компания Nike, и это событие стало решающим не только для недавних банкротов, но и для самого спортивного гиганта-производителя кроссовок. Nike получила возможность производить и

продавать все легендарные модели Converse, что, безусловно, положительно сказалось на прибыли компании. Кеды получили новую жизнь, так как Nike представила более разнообразные цвета и стили устаревших моделей. В 2016 году Converse отказалась от своей баскетбольной составляющей, и бренд стал позиционировать себя как производителя исключительно повседневной обувной продукции.

Однако в 2019 году логотип компании вновь появился в NBA. Для этого бренд организовал производство современных кроссовок для баскетбола All Star Pro BV. Благодаря покровительству Nike компания Converse получила возможность применять инновационные разработки, прокладывающие путь новой главе в спортивной истории компании.

Сейчас основной аудиторией бренда являются потребители 15-35 лет. Обувь Converse предназначена для молодых людей, чувствующих в себе некоторую причастность к духу субкультур середины прошлого века. Основная продукция бренда – кеды, спортивная обувь и обувь для активного образа жизни.

Большой возрастной диапазон потребителей определяет маркетинговую стратегию Converse, которая ориентирована на несколько поколений и призвана привлечь внимание широких масс. Благодаря современным технологиям и грамотно выстроенным стратегиям продвижения компания может адресовать конкретные маркетинговые сообщения на определенные аудитории своих клиентов [9].

Например, стратегия, ориентированная на более старшие аудитории, строится на эмоциях и тактике сторителлинга. Бренд рассказывает людям истории, которые вызывает у них эмоциональный отклик, чувство ностальгии, сопричастность к истории компании. Например, в рамках кампании Forever Chuck актриса Милли Бобби Браун рассказывает в видеоролике о том, почему персонажи культовых фильмов прошлого носят модель Chuck Taylor. Легендарные персонажи, такие как Марти МакФлай из «Назад в будущее», в обуви Converse символизируют человеческую свободу, возможность заниматься любимым делом или добиваться успеха даже будучи неудачником. Даже визуальный ряд видеоролика и техника его съемки направлены на взаимодействие с более старшей аудиторией, так как отсылают к старым кинокартинам и приемам цветокоррекции и монтажа.

Стратегия, направленная на привлечение молодежи, имеет в основе сотрудничество с лидерами мнений, которых молодая аудитория считает своими ролевыми моделями. Различные актеры, инфлюенсеры, певцы и другие медийные персоны сотрудничают с брендом на постоянной основе, принимают участие в кампаниях, выставляют продукцию в своих соцсетях или появляются в продукции бренда на публичных мероприятиях, что привлекает внимание аудитории. В последнее

время Converse сотрудничает с такими известными людьми, как Пит Дэвидсон, Винни Харлоу, Мэйси Уильямс и др. Такой стратегии Converse придерживается почти с самого своего основания. Бренд всегда привлекал известных спортсменов, людей из киноиндустрии и популярных музыкантов для продвижения своей продукции. Товары Converse, кроме знаменитого первого амбассадора Чака Тейлора, продвигали Джек Персел (теннисист, который придумал дизайн модели кед с логотипом в виде смайла), музыканты Курт Кобейн и Дэвид Боуи и множество звезд кино в различных фильмах (Сталлоне в «Рокки», Робин Уильямс в «Флаббер» и др.).

В 2000-х, когда Nike приобрела Converse, для всеми любимых кед началась эпоха коллабораций. Под началом Nike компания выпускала коллекции с модными домами и музыкантами, локальными брендами и уличными художниками. Над лимитированными коллекциями Converse работали такие легендарные дизайнеры, как Comme des Garçons и Maison Martin Margiela, а также бренды Missoni и Off-White. Специальные коллекции модели All Star выходили по мотивам «Симпсонов» и «Микки Мауса». Музыкальные группы AC/DC, Iron Maiden и Gorillaz также выпускали уникальные модели кед. Для коллабораций обычно использовалась классическая модель Chuck Taylor, однако иногда дизайнеры совершенствовали и другие модели.

Еще одним важным элементом маркетинговой стратегии бренда можно назвать моментальное реагирование на изменения [7]. Converse всегда быстро реагирует на меняющуюся обстановку и принимает правильные решения. Например, когда началась война с Германией, компания заключила контракт с американской армией и стала снабжать военных своей обувью. Когда же люди начали более ответственно относиться к собственной внешности и заниматься спортом, бренд предложил им качественную и стильную обувь для спорта –баскетбола, тенниса и прочих активностей.

На современном рынке спортивных товаров Converse по-прежнему занимает лидирующие позиции и остается востребованным брендом, завоевавшим доверие и привязанность потребителей. Основными конкурентами компании являются такие производители спортивной обуви, как Keds, Adidas, Reebok, Puma, Skechers, Fila, New Balance.

Среди конкурентных преимуществ Converse можно выделить комфорт, универсальность и среднюю рыночную стоимость. Благодаря использованию инновационных материалов и технологий кеды Converse обеспечивают комфортные условия для ведения активного образа жизни, занятий спортом. Подошва обуви сделана из нескольких слоев вулканизированной резины, что обеспечивает прочность, а верхняя часть – из кожи. При этом кеды подходят и для повседневной носки, вписываясь практически в любой образ.

Таким образом, с самого начала своего функционирования на рынке Converse удалось установить связь с потребителями и создать такой товар, который бы отвечал актуальным потребностям. Описанной маркетинговой стратегии могут придерживаться многие бренды, чтобы инвестировать в долгосрочную лояльность аудитории.

Описанный пример является лишь одним из многих, которые могут быть подробно рассмотрены и успешно применены в рамках деятельности отечественных компаний, стремящихся занять освобождающиеся по обозначенным причинам ниши и лидирующие позиции в отрасли.

Как было отмечено ранее, каждый день производятся все новые товары и изделия и каждое из них нужно правильно преподнести возможному покупателю. От того, насколько правильно производитель сформирует свою маркетинговую стратегию зависит увеличение узнаваемости бренда, расширение аудитории и доходность компании в целом [8].

Планируя свою деятельность на сегодняшний день, предприятие встает перед необходимостью проведения комплексного маркетингового анализа отраслевого рынка, который позволит получить полную и достоверную информацию о его состоянии, включающую в себя план и структуру данного рынка, подробную информацию о целевой аудитории и потребностях и т.д.

Изучение рынка рациональнее всего начинать с выполнения нескольких последовательных задач: определить цель и основные задачи анализа, составить последовательный план маркетингового анализа, определить применимые методы и источники получения информации. Решение вышеперечисленных задач направлено на избегание получения и обработки лишней информации. Конкретный рынок можно оценивать по одной или нескольким характеристикам, но чаще всего изучение ведется комплексно по нескольким пунктам, для получения полной информационной картины.

Комплексный подход при анализе рынка позволяет оценить степень развития рынка и его общее состояние. Для этого необходимо пройти несколько этапов:

- определить объем рынка;
- выделить конкурентов;
- разделить рынок на товарные сегменты;
- проанализировать места и способы продаж товара на рынке;
- провести сравнительный анализ методов продвижения товара на рынке, оценить уровень цен на рынке;
- оценить удовлетворенность покупателя товарами рынка;
- определить ключевые факторы, влияющие на первую и повторную покупку товара [3].

В свою очередь, анализ можно провести по следующим пунктам:

- уровень спроса и ключевых потребности рынка;
- привлекательность сегментов с целью выбора целевого рынка;
- объем рынка и оценка рыночных тенденций;
- развитие рынка и рыночная доля товара компании;
- действующая структура цен в отрасли;
- конкурентные преимущества и слабые стороны предприятия и др. [2].

Можно обозначить две группы причин нестратегического поведения предприятий. К первой группе относятся субъективные причины. Они состоят из безынициативности мышления руководителей предприятия, которые привыкли к командным способам управления, а также нехватка требуемого количества высококвалифицированных специалистов этой сферы деятельности, и малоразвитые участки стратегического управления. Ко второй группе относятся объективные причины - недостаток маркетинговых и стратегических маневров.

Для преодоления обозначенных причин исследователи выделяют три группы деловых стратегий: наступательная (прорыва), оборонительная (выживания) и стратегия сокращения и смены видов бизнеса.

Целью наступательной стратегии является завоевание определенной доли рынка. С помощью стратегии прорыва предприятие может стать лидером на рынке. Минусами этой стратегии являются значительные инвестиции и высокая степень риска. Если она успешно реализуется, затраты окупаются и предприятие может получить высокую прибыль. Оборонительная стратегия используется для сохранения положения предприятия на рынке. Она подходит предприятиям с недостаточным количеством средств, чтобы принять наступательную стратегию, и удовлетворенным положением на рынке. Стратегию сокращения и смены видов бизнеса применяют для перераспределения сил после периода роста предприятия, или при структурной перестройке, которая вызывает глобальные экономические перемены.

Безусловно, серьезное влияние на реализацию продукции компании оказала пандемия Covid-19 и последовавшие за ней ограничения. В этих условиях предприятиям пришлось в срочном порядке перестраивать свою деятельность, а особую актуальность приобрела часть маркетинговой стратегии, затрагивающая деятельность в сети Интернет. Первоочередной задачей является правильное оформление официального сайта. Для привлечения покупателей важно представление качественного графического дизайна, видео контента с размещенными на сайте товарами. Сайт должен содержать: информационные статьи, полезные тексты, отзывы, комментарии, подробные описания товаров. Также должна быть указана информация об оплате и доставке продукции, действующие скидки,

гарантии и возврат товара.

Основной задачей является убеждение покупателя в правильности, безопасности сайта, где можно знакомиться с товарами и услугами. При этом каталоги не должны вызывать затруднений у целевой аудитории предприятия. Важно сократить время загрузки объектов, таких как фотографии и видео, которые должны быть высокого качества, а также обеспечить оптимизацию ресурса под мобильные устройства.

Актуальным направлением является активное подключение к работе SEO-специалистов, которые при помощи полученных данных проверяют наличие ограничений в ранжировании, проблем с индексацией, наличие геопривязки, проанализируют внешние факторы, определяют видимость сайта, проведут комплексную аналитику технического состояния сайта [6].

Подводя итог, необходимо отметить, что на сегодняшний день отечественный рынок переживает очередную волну потрясений, имея при этом свою специфику и отличительные черты. В этой связи огромная роль отводится тщательному и внимательному анализу, пониманию объемов отраслей, существующих тенденций и протекающих в них процессах. Исходя из этого, от того насколько правильно будет выстроена деятельность современного отечественного предприятия в области маркетинга, зависит его успех и перспективы дальнейшего развития на рынке.

Библиографический список

1. Converse – бренд обуви на все времена [Электронный ресурс]. – URL: https://zg-brand.ru/statiy/history_brand/converse/ (Дата обращения: 15.12.2022).
2. Бебрис, А.О., Решетько, Н.И. Формирование механизмов развития предпринимательских структур в условиях конкуренции / А. О. Бебрис, Н. И. Решетько // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2021. - № 17. - С. 113-118.
3. Виноградов, В. А. Разработка и контроль за исполнением стратегии управления ассортиментом компании / В. А. Виноградов // Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2020. - №6 (60). - С. 33-42.
4. Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга / Ю.Н. Егоров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 292 с.
5. Кеды: история самой простой спортивной обуви в мире и СССР [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.furfur.me/furfur/culture/culture/164015-kedy-sovok-dva-myacha> (Дата обращения: 12.12.2022).
6. Мамонов, М. А., Шабурова, А. В. Маркетинговая стратегия как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия / М. А. Мамонов, А. В. Шабурова //

Интерэкспо Гео-Сибирь. - 2018. - № 9. - С. 66-73.

7. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / С. В. Карпова [и др.]; под общей ред. С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. – М.: Изд-во Юрайт, 2021. – 404 с.

8. Муромцев, С. Н. Разработка маркетинговой стратегии промышленного предприятия / С. Н. Муромцев // Маркетинг. - 2022. - № 1(74). - С. 104-112.

9. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг / Р. А. Фатхутдинов. – 4-е изд. - СПб.: Питер, 2017. - 352 с.

Менеджмент

УДК 33

Сабиров В.Д., Тихонова А.Д. Имидж организации как основа ее стабильного развития

The image of the organization as the basis for its stable development

Сабиров Владимир Дмитриевич,

студент Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург

Тихонова Анна Дмитриевна,

Старший преподаватель кафедры экономики предприятий,
Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург

Sabirov Vladimir Dmitrievich,
student of Ural State Economic University,
Russia, Ekaterinburg

Tikhonova Anna Dmitrievna,
Senior Lecturer,
Ural State Economic University

***Аннотация.** В настоящей статье рассматривается проблема имиджа организации как инструмента реализации стратегий ее развития. Анализируется понятие «имидж», которое приводят разные авторы. Рассматриваются методика и основные методы формирования имиджа.*

***Ключевые слова:** имидж, экономика, основные методы формирования имиджа, методика формирования имиджа.*

***Abstract.** This article deals with the problem of the organization's image as a tool for implementing its development strategies. The concept of "image" is analyzed, which is given by different authors. The methodology and main methods of image formation are considered.*

***Keywords:** image, economics, main methods of image formation, image formation methodology. image, economics, main methods of image formation, image formation methodology.*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_22

Рецензент: Тлехурай-Берзегова Лариса Талибовна - Доктор экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

Имидж является одним из инструментов улучшения рыночного положения компании, будучи одной из главных характеристик деятельности организации, важным аспектом ее восприятия обществом. Предпринимателями осознается важность формирования у потребителей позитивного представления об организациях, товарах и услугах, и как следствие, поддержание их лояльности. Поэтому необходимым условием

получения конкурентного преимущества на рынке является целенаправленная работа по повышению репутации компании, ее руководителей в глазах потенциальных партнеров, государственных и муниципальных органов власти, потребителей. Указанные направления управленческой деятельности определяют сущность понятия «управление имиджем организации» [1, с.1] в рамках стратегического развития организации.

Понятие «имидж» возникло на Западе в 50-х гг. и первоначально использовалось в рекламной практике. Далее, в 60-х гг. этот термин вновь возникает в сфере предпринимательства как основное средство психологического воздействия на потребителя. В России понятие «имидж» стало широко использоваться в 90-х гг. XX в. Первоначально, данное понятие применялось преимущественно в сфере политики, но по мере развития рыночной экономики, насыщения отечественного рынка товарами и услугами, понятие «имидж» получило распространение в сфере управления предприятиями и организациями различных форм собственности [2, с.1].

Понятие «имидж» применяется в различных областях человеческого знания, и именно поэтому существует множество определений этого термина, что осложняет его понимание [3, с.190].

Ф. Китчен под имиджем понимает «набор смыслов и значений, при помощи которых люди описывают, запоминают и формируют свое отношение к объекту. Это результат взаимодействия человеческих убеждений, идей, чувств и впечатлений об объекте» [4]. По Ф. Котлеру, «имидж — это набор представлений, идей и впечатлений индивида о том или ином объекте, в значительной степени определяющих установки потребителя и его действия по отношению к объекту» [5].

К. Боулдинг предположил существование связи между имиджем организации и отношением людей к ней [6].

П. Мартино доказал, что благоприятный имидж обеспечивал магазинам конкурентное преимущество [7]. Результаты его исследования показали, что покупатели были склонны ассоциировать себя с определёнными магазинами. Комфортнее они чувствовали себя в тех, которые совпадали с их представлением о собственном социальном положении. По мнению П. Мартино, отличительными признаками розничных магазинов становились неценовые факторы. Сложность формирования и управления корпоративным имиджем П. Мартино связывал с необходимостью взаимодействовать с разными целевыми аудиториями, каждая из которых формирует собственное представление о компании.

Е.А. Блажнов определяет имидж как визуальный образ объекта, который оказывает эмоциональное воздействие на людей.

В.М. Шепель дает такое определение: «Имидж – индивидуальный облик или ореол, создаваемый средствами массовой информации, социальной группой или собственными усилиями личности в целях привлечения к себе внимания» [8].

С.Н. Комарова и Т.Н. Прокопец говорят о том, что имидж организации — это некий положительный или отрицательный образ, который складывается у потребителей относительно предприятия. Имидж можно определить как лицо организации, которое формируется в сознании общественности с помощью средств массовой информации и психологического влияния [9].

Рассмотрев имеющиеся определения, можно сделать вывод, что большинство авторов в качестве основы термина «имидж» используют такие понятия как «образ», «представление», «отражение», а также рассматривают имидж как инструмент управления для достижения стратегических целей организации. Таким образом, по итогу рассмотрения литературы по теме, можно сформулировать понятие «имидж» как целенаправленно сконструированный образ в отношении конкретного объекта для целевой аудитории и иных групп заинтересованных лиц, который должен соответствовать их ожиданиям и потребностям, с целью получения различных преимуществ.

При формировании имиджа важно осознавать, что он создается для определенных стратегических целей организации и должен соответствовать ожиданиям общественности. Имидж, отражающий ожидания целевой аудитории и заинтересованных лиц, будет позитивным и устойчивым. Положительный имидж выступает фактором устойчивости в период кризисных явлений в экономике. Привлекательный имидж компании, будучи маркетинговым инструментом формирования восприятия и отношения потребителей, способствует созданию представления об организации как о надёжном, клиентоориентированном и выгодном для сотрудничества партнёре.

Имидж, являясь отражением реального объекта, может корректироваться с целью формирования у целевых потребителей определённого отношения к нему. Общая теория использования корпоративного имиджа для повышения конкурентоспособности организаций освещена достаточно широко. Однако недостаточно внимания уделено маркетинговому механизму формирования имиджа транспортных организаций и специфике его управления в целях реализации стратегии развития организации. При формировании своего имиджа большинство компаний не выходят за рамки рекламы и связей с общественностью, хотя само это понятие гораздо шире. Многие факторы формирования имиджа не до конца ясны, другие должны быть пересмотрены в свете современных знаний и опыта. Проведение целенаправленной маркетинговой политики позволит положительно влиять на имидж транспортной компании, создавая

благоприятный образ в сознании действующих и потенциальных потребителей услуг, что в свою очередь, будет способствовать реализации стратегии развития организаций.

Сочетание отдельных элементов имиджа предприятия и важность каждого из них для организации определяется в каждом конкретном случае индивидуально в зависимости от сферы деятельности компании, особенностей рынка. Однако, несмотря на это, имидж организации должен обладать рядом свойств, отражающих его сущность:

- адекватностью (соответствие специфике предприятия);
- оригинальностью (отличие от образов других предприятий);
- гибкостью (неустаревание, соответствие трендам);
- адресностью (привлекательность для определенной целевой аудитории).

Целью формирования имиджа организации является создание благоприятного впечатления о компании на рынке, соответствующего позиционированию компании. Организации стремятся сделать свой бренд узнаваемым, завоевать лояльность и доверие потребителей. Сложно недооценить роль грамотно сформированного имиджа компании. Имидж фирмы может являться так называемой гарантией качества товаров, работ и услуг для клиента, а для поставщиков и инвесторов – гарантией выгодных деловых контактов. Это нематериальный актив, который следует развивать постоянно, поскольку он придает ценность фирме и, в том числе, увеличивает ее стоимость. Положительный имидж фирмы привлекает работников, инвесторов, клиентов на выгодных для организации условиях. Организация может выделяться среди прочих фирм в своем сегменте рынка, быть узнаваемой, используя свой фирменный стиль, что также положительно скажется на коммерческом успехе фирмы.

Методику формирования имиджа можно представить в виде процесса, состоящего из 4-х последовательных этапов:

Разработка, анализ и оценка концепции имиджа.

На этом этапе происходит определение целевых групп, проводится их изучение. Сбор информации может осуществляться методами опроса, анкетирования, социального исследования. После получения необходимых данных, требуется их анализ для определения «портрета» целевых групп и формулировки информации о первоначальном имидже.

Разработка программы по развитию имиджа.

На основе данных о целевой аудитории, организация разрабатывает стратегию развития. Сюда включены формулировка миссии и цели, принципы работы, конкурентные преимущества, определяются сегменты рынка.

Разрабатывается план, включающий ряд методов формирования имиджа организации.

Реализация разработанной программы.

На основе результатов выполнения предыдущего этапа, происходит реализация. Как правило, для ее осуществления формируется специальная команда профессионалов.

Оценка имиджа, его поддержание и закрепление либо корректировка.

После создания имиджа организации необходимо произвести его оценку. Мониторинг проводится с помощью источников информации о компании и об отношении к ней (различные отзывы, упоминания в СМИ и тд.).

Корпоративный имидж должен выполнять по крайней мере три функции [10]. Именно по степени и характеру выполнения этих функций имидж может быть оценен как эффективный или неэффективный:

1. Производить нужное (запланированное) впечатление, которое, как правило, подчинено цели, выработанной на основе корпоративной стратегии.
2. Позиционировать фирму на рынке.
3. Побуждать потребителя к действиям.

Если имидж сформирован правильно, то организация будет отличаться высоким уровнем конкурентоспособности, ее товары и услуги будут востребованы среди потребителей, деятельность компании будет положительно оцениваться общественностью и СМИ, будет поддерживаться высокий уровень доверия среди потребителей и партнеров, а также возможно привлечение инвесторов и спонсоров.

Основные методы формирования имиджа [11]:

1. фирменный стиль –главное средство формирования имиджа. Включает в себя графические элементы, посредством которых происходит объединение продукции и информации, исходящей от компании;
2. визуальные средства – дизайнерские приемы формирования имиджа, которые направлены на узнаваемость бренда;
3. рекламные средства – используются в каждом конкретном случае и способствуют формированию положительного отношения;
4. PR-мероприятия – спланированные постоянные действия по установлению и укреплению взаимопонимания между компанией и окружением.

На сегодняшний день многие методы реализуются в Интернете, в том числе, в социальных сетях, которые позволяют преподнести информацию о компании на той площадке и в том ключе, который удобен компании. Таким образом, возможно взаимодействовать с целевой аудиторией напрямую, оперативно отслеживать тенденции и настроения аудитории и принимать соответствующие решения в рамках реализации стратегии организации при использовании имиджа компании.

Имидж продукта или услуги во многом зависит от имиджа организации. В данном случае огромную роль играет корпоративный имидж. Потребитель может быть не знаком с продуктом, не знать его качества, что будет вызывать в нем сомнения и чувство неуверенности относительно приобретения и использования данного товара или услуги. Поэтому потребитель будет стремиться найти объективные показатели, которые помогут ему оценить качество обслуживания. В этом случае благоприятный корпоративный имидж будет оказывать положительное влияние на осуществление потребителем выбора, отразится на коммерческих показателях и позволит получить дополнительные конкурентные преимущества.

Структура корпоративного имиджа формируется на представлениях различных групп общественности, которые каким-либо образом относятся к компании.

Таким образом, создание и развитие каждого элемента корпоративного имиджа необходимо для стабильного развития организации, увеличения стоимости ее нематериальных активов и привлечения новых клиентов. Поэтому нельзя не обращать внимание на формирование любого из структурных элементов имиджа компании. В противном случае, имидж будет создаваться стихийно и не соответствовать стратегическими целями организации. Конструирование имиджа необходимо вести постоянно, отслеживая изменения интересов заинтересованных групп и внешних факторов деятельности организации, контролируя действия других участников рынка и корректируя наборы инструментов для формирования желаемого образа компании в восприятии целевых аудиторий.

Библиографический список

1. Огородова М.В., Быстрова Н.В., Уханов А.Ф. Особенности реализации социального партнерства в образовательном пространстве школы // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 7 (часть 5) – С. 888-890.
2. Огородова М.В., Быстрова Н.В., Уханов А.Ф. Исследование теоретических подходов к содержанию имиджа организации // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 12 [Электронный ресурс].
3. Спивак, В.А. Организационная культура / В.А. Спивак. – СПб.: ИД «Нева», 2004.
4. Китчен, Ф. Паблик рилейшнз: принципы и практика [Текст]: учебник / пер. с англ. под ред. Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 454 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – 11-е изд. – С.Пб.: Питер, 2005. – 800 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»)
6. Boulding, K. The Image / K. Boulding // University of Michigan Press, 1956. - 695-702 p.

7. Martineau, P. Sharper focus for the corporate image / P. Martineau, Revealing the corporation: perspectives on identity, image, reputation, corporate branding, and corporate-level marketing; an anthology, 2003. – 187-203 p.

8. Шепель В.М. Имиджелогия. Как нравиться людям. – М.: Народное образование, 2002. – С. 79.

9. Комарова С.Н., Прокопец Т.Н. Разработка процесса формирования имиджа предприятия и методика его оценки / С.Н Комарова, Т.Н. Прокопец // Вестник Ростовского Государственного Экономического Университета(РИНХ). 2019. № 1 (65). с. 95-99.

10. Капитонов Э.А., Зинченко Г.П., Капитонов А.Э. Корпоративная культура: Теория и практика. - М., 2005, с. 86.

11. Козлова Н.П.. Формирование положительного имиджа и деловой репутации компании // Вестн. Астраханского гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика. - 2011. - № 1. - С. 67-71

Мировая экономика

УДК 33

Замыслова А. Е. Антироссийские санкции ЕС как катализатор деиндустриализации экономики Германии

EU sanctions against Russia as a catalyst for the deindustrialization of the German economy

Замыслова А. Е.

Дипломатическая академия МИД России

4 курс бакалавр Мировая экономика

г. Москва

Zamyslova A. E.

Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow

Аннотация. Экономическая политика деиндустриализации, охватившая сегодня целый ряд западноевропейских государств, вне всяких сомнений является одной из центральных тем бурных экономико-политических дискуссий, равно как и нескончаемых экономических исследований. В статье рассмотрен экономический эффект, оказываемый антироссийскими санкциями на происходящие в Германии сегодня деиндустриализационные процессы.

Данная статья выполнена в рамках работы студенческого научного кружка "Энергетические исследования" на базе студенческой научной лаборатории "Экономическая дипломатия" Дипломатической академии МИД России.

Статья выполнена под научным руководством к.э.н., доцента Харакоз Ю.К., кафедры "Мировой экономики", Дипломатическая академия МИД России.

Ключевые слова: деиндустриализация, Германия, Россия, США, Европейский Союз, промышленность, санкции, энергоресурсы, конкуренция.

Abstract. The economic policy of deindustrialization, which has engulfed a number of Western European states today, is undoubtedly one of the central topics of heated economic-political discussions, as well as of endless economic research. This article examines the economic effect of sanctions against Russia on deindustrialization processes taking place in Germany nowadays.

This article was carried out within the framework of the student scientific circle "Energy Research" on the basis of the student scientific laboratory "Economic Diplomacy" of the Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of Russia.

The article was carried out under the scientific supervision of Candidate of Economics, Associate Professor J.K. Kharakoz, Department "World Economy", Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry.

Keywords: deindustrialization, Germany, Russia, USA, European Union, industry, sanctions, energy resources, competition.

DOI 10.54092/25420208_2022_12_29

Рецензент: Тлехурай-Берзегова Лариса Талибовна - Доктор экономических наук, доцент.

ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

Введение

В значительной степени устойчивое экономическое положение Германии на мировой арене сложно поставить под сомнение, тем не менее, принимая во внимание деиндустриализационные тенденции, все более набирающие обороты в Европе, углубленного изучения требуют также и перспективы деиндустриализации экономики ФРГ, которые значительно усугубляются в результате проводимой Евросоюзом санкционной политики против России.

Методологическая основа исследования

Использовались общенаучные методы исследования, такие, как методы системного анализа, метод сравнений и аналогий, метод обобщений, а также формально-логические методы, равно как и метод перехода от общего к частному, от абстрактного к конкретному.

Антироссийские санкции ЕС

На сегодняшний день ученые-экономисты единогласны во мнении, что деиндустриализация экономики Германии набирает обороты все более быстрыми темпами. Принимая во внимание происходящие прямо на наших глазах процессы реструктурирования международной экономической и политической системы, влияющие на параметры глобальной стабильности, за последний год можно констатировать значительный сдвиг в масштабах развертывания политики по деиндустриализации экономики ФРГ [18, с.14].

В первую очередь, говоря о факторах, направляющих данный процесс сегодня, необходимо сказать о санкциях против Российской Федерации, вводимых странами-участницами Европейского Союза, к коим относится и Германия, «на фоне проведения Россией специальной операции по демилитаризации и денацификации Украины» [6]. Так, к настоящему времени государствами, входящими в Евросоюз, было принято восемь полномасштабных пакетов антироссийских санкций. По сообщениям международного информационного агентства Associated Press, пятый санкционный пакет, утвержденный 8 апреля 2022 года, «включает в себя эмбарго на импорт российского угля – это первые санкции ЕС против российской энергетической отрасли с момента начала спецоперации» [6]. Затем 3 июня 2022 года европейскими странами был утвержден шестой пакет санкций, «включающий отложенное эмбарго на морские поставки нефти и нефтепродуктов из России» [8]. В рамках данного пакета Евросоюз предусматривает импорт сырой нефти из России до декабря 2022 года, а нефтепродуктов – до февраля 2023 года в связи с тем, что некоторые государства ЕС не имеют альтернатив российским поставкам. Германия, в свою очередь, отказалась от

возможных в рамках вышеупомянутого санкционного пакета поставок по нефтепроводу «Дружба». Кроме того, по данным западных изданий, глава Еврокомиссии Урсула фон дер Ляйен готовится нанести новый удар по Кремлю. Об этом свидетельствует тот факт, что страны-члены ЕС находятся в активной фазе переговоров с G7 и другими иностранными партнерами о введении потолка цен на российскую нефть в попытке сократить доходы России [13, с.110].

Безусловно, санкционное давление со стороны стран Запада оказывает негативное влияние на российскую экономику. Тем не менее, необходимо в полной мере осознавать тот факт, что санкции весьма болезненны и для самих государств, которые их вводят. Об этом заявил и президент РФ Владимир Путин, подчеркивая особую заинтересованность Соединенных Штатов в этом вопросе как возможность устранить европейских конкурентов с глобального экономического рынка: «Европе из-за действий США грозит масштабная деиндустриализация и потеря рабочих мест» [5].

Действительно, уже сегодня можно найти множество подтверждений словам президента России. Так, в августе 2022 года американским правительством был принят закон о снижении инфляции, предусматривающий субсидии для экологически ориентированных производителей [17, с.65]. Данный закон предполагает выдачу субсидии в объеме 600–800 млн долларов заводам и фабрикам, размещенным на территории Соединенных Штатов, в то время как ФРГ выделяет лишь 158 млн долларов на стимулирование промышленной деятельности в стране. Вдобавок к этому власти Америки готовы предложить льготные условия налогообложения, а также низкие цены на энергию и трудовые ресурсы [15, с.1797]. Логично, что переезд немецких производителей по ту сторону Атлантики не заставил себя долго ждать – в одном только штате Оклахома сегодня насчитывается не менее 60 фирм из Германии, включая такие компании-гиганты как Lufthansa и Siemens. В свою очередь, европейские политики начинают все более открыто выражать свое недовольство по поводу действий, предпринимаемых Штатами. Министр экономики и проблем климата Германии Роберт Хабек убежден, что законодательная мера по снижению инфляции представляет собой не что иное, как прямое вмешательство США в глобальные цепочки поставок, нарушающее основополагающие правила Всемирной торговой организации. Тем не менее, очевидно, что тенденция к переносу немецкими производителями своих производств за океан будет лишь укрепляться ввиду высоких цен на энергоносители, установившихся в том числе в результате жесткой санкционной политики ЕС в отношении России [12, с.117].

Более того, в своем намерении полностью отказаться от поставок российских энергоносителей Евросоюзу так или иначе придется идти на компромиссы. Это, как минимум, подразумевает корректировку запланированного ранее «зеленого»

энергетического перехода, предполагающего полный отказ от ископаемых источников энергии в пользу возобновляемых. По заявлению депутата федерального парламента Штеффена Котре, представляющего партию «Альтернатива для Германии», «если не отказаться от ряда инициатив по «зеленому» переходу, то продолжится не только рост цен, но и деиндустриализация Германии в таких энергоемких областях, как производство аммиака, стали или алюминия» [6].

Такие перспективы, без сомнения, не вызывают положительной реакции среди населения страны. Данное утверждение подкрепляют заявления Ассоциации работодателей и Ассоциации немецких профсоюзов Германии, категорично выступающих против введения эмбарго на поставки российского природного газа. «Немедленное эмбарго на поставки газа приведет к производственным потерям, остановке производства, дальнейшей деиндустриализации и устойчивому сокращению рабочих мест» [10], – убеждены главы данных объединений. Рассматривая ситуацию в данном контексте, можно с определенной долей уверенности говорить о том, что последствия введения эмбарго на поставки газа из России для экономики Германии будут гораздо более губительны, нежели удар, нанесенный им по российской экономике [14, с.117]. В связи с этим данный шаг немецкой стороны, прежде всего, иррационален в отношении ее собственной экономики. Так, по оценкам экспертов Немецкого федерального банка, в случае немедленного отказа ФРГ от импорта российского газа экономика страны рискует 180 млрд евро потерянного ВВП в текущем году. Это «отнимет 5 процентных пунктов от темпов роста ВВП Германии, прогнозируемых на 2022 год» [9], что в результате спровоцирует снижение немецкой экономики на 2%. По оценкам Федерального статистического ведомства уровень инфляции в октябре 2022 года достиг отметки в 10,4%, о чем свидетельствует рисунок 2. Тем самым сбываются самые худшие сценарии развития экономики ФРГ, поскольку уровень инфляции за 2022 год является пиковым значением за период, равный 70 годам.

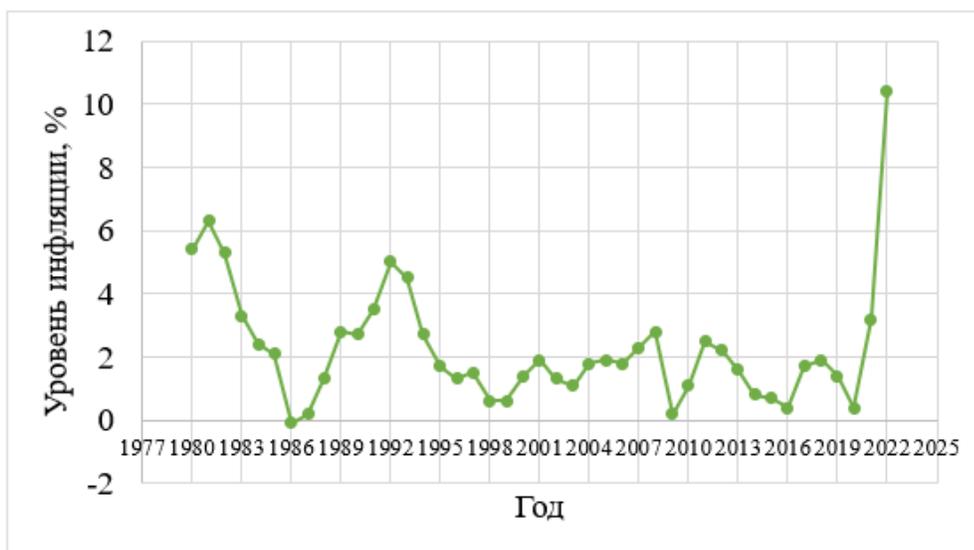


Рисунок 1 – Уровень инфляции в Германии за период с 1980–2022 гг.

Деиндустриализации экономики Германии

На данный момент немецкие эксперты настаивают на том, что санкции должны носить адресный характер, принимая в расчет невозможность отказа от российского газа в срочном порядке, поскольку он составляет около 40% от всего потребления на континенте. Несмотря на большие надежды, возлагаемые немецкими властями на поставки природного газа из Норвегии и Северной Африки, а также сжиженного природного газа из США и Катара, они способны заменить не более половины этих объемов, подчеркивает специалист по вопросам энергетики Георг Захманн [11, с.90]. Впрочем, и этот сценарий представляется на сегодняшний день нежизнеспособным ввиду отсутствия на территории страны необходимых для приема СПГ терминалов, даже ускоренное строительство которых займет не менее трех лет. Ключевой же особенностью, на которой акцентирует внимание Захманн, является то, что «вторую половину российских поставок вообще не получится заменить» [3]. В связи с этим обстоятельством режим строжайшей экономии – единственный путь, к которому с каждым днем все ближе и ближе движется Германия, закрывая глаза на те катастрофические последствия, с которыми в ближайшем будущем столкнется немецкая экономика. Будущее металлургии, химической промышленности, производства удобрений и других отраслей на территории страны теперь ставится под вопрос. По мнению Захманна, существенная доля этих предприятий, находясь под постоянно возрастающим напряжением, может перенести свои производства за пределы Германии, тем самым ускорив дальнейшее распространение

деиндустриализационных процессов в государстве. Вместе с тем рассматривается возможность временного использования нефти и угля как альтернативы газу.

Не вызывает сомнений, что в нынешних турбулентных условиях мирового порядка главная цель, стоящая перед властями Германии, – минимизировать риски для развития собственной экономики в контексте вводимых ими ограничительных мер в отношении России [10, с.220]. Руководствуясь этим обстоятельством, все больше сомнений среди политических деятелей Христианско-демократического союза (ХДС) и Христианско-социального союза (ХСС) вызывает необходимость отказа от атомной энергетики. В полной мере учитывая текущую повестку, соседняя Германии Бельгия, которая, согласно закону о выходе из ядерной энергетики от 2003 года намеревалась отказаться от использования АЭС к 2025 году, уже отложила отказ от атомных электростанций на десять лет в попытке миновать энергодефицит. Наряду с этим Франция, занимающая лидирующие позиции по уровню генерации атомной энергии в Европе, планирует лишь интенсификацию мощностей выработки на АЭС. Кроме того, ряд других европейских стран, среди которых Финляндия, Швеция, Венгрия, Чехия, Словакия и Болгария, также не отказались от использования атомной энергетики. Из этого весьма логично следует, что экономические риски этих стран в значительной степени ниже, чем те, с которыми может столкнуться ФРГ, по причине того, что высокая доля выработки ядерной энергии дает им дополнительные преференции в рамках глобальной конкурентной экономической «игры», предоставляя возможность установления в разы более эффективного контроля над ценообразованием в области электроэнергии, которая, в свою очередь, оказывает прямое влияние на деятельность промышленных предприятий. Однако, являясь жестким противником атомной энергетики, Германия продолжительное время боролась за исключение атомной энергетики из «Зеленой таксономии ЕС», которая представляет собой систему классификаций, определяющую, какие виды экономической деятельности считаются «устойчивыми» с точки зрения влияния на окружающую среду, а какие – нет [19, с.10]. Действия, столь активно предпринимавшиеся немецкой стороной против ядерной энергетики, явно свидетельствовали о том, что Германия не желала получения конкурентных преимуществ странами, продолжавшими эксплуатацию АЭС. Однако 17 октября 2022 года канцлером ФРГ было принято решение о продлении эксплуатации трех атомных энергоблоков Emsland, Isar 2 и Neckarwestheim 2 на срок не позднее 15 апреля 2023 года. Вероятно, данный шаг поспособствует относительной стабилизации немецкой электроэнергетики в ближайшее время и многократно увеличит шансы на поэтапное сокращение цен на электроэнергию в стране. Ранее парламент ФРГ предусматривал отказ от ядерной энергетики к концу 2022 года, объясняя свое решение последствиями аварии на АЭС в Фукусиме, Япония.

Возвращаясь к вопросу о политике, проводимой Германией в отношении других видов энергоресурсов, Министерство по делам экономики и защиты климата ФРГ дает следующий прогноз: «полная независимость от газа из РФ будет достигнута к лету 2024 года» [1]. Тем временем закупка российского угля Берлином прекратилась еще 1 августа 2022 года, а прекращение поставок нефти из России запланировано на 31 декабря 2022 года.

Таким образом, как было упомянуто ранее, предпринимаемые сегодня Германией в рамках Евросоюза антироссийские меры, возвращаются ей бумерангом. Как сообщает немецкий информационно-политический журнал Focus Online, здесь и сейчас наблюдается стремительный рост цен на энергоносители.

Так, по данным, предоставляемым Федеральным статистическим ведомством Германии, затраты на электроэнергию для промышленных предприятий в феврале 2022 года выросли на 66,5% по сравнению с тем же периодом в прошлом году. Кроме того, «цены на уголь, древесину, удобрения и пшеницу поднялись более чем на 20–25%» [6], и эта тенденция, вероятно, сохранится [16, с.8].

Все это неизбежно влечет за собой разрушительные последствия для всех отраслей немецкой промышленности, которая не способна столь быстрыми темпами адаптироваться к повсеместно нарастающему на нее экономическому давлению. Экономика Германии, которая на протяжении долгих лет процветала за счет выгодной энергетической кооперации с Россией, на данный момент находится под угрозой масштабной деиндустриализации. Однако, невзирая на весьма благоприятные для немецкой стороны условия сотрудничества с РФ, многие европейские политики продолжают настаивать на полном отказе от российских энергоресурсов. Их решимость, впрочем, не разделяют немецкие предприниматели, которые в полной мере осознают экономические риски для собственной деятельности. Кроме того, президент немецкого профсоюза химиков IG BCE Майкл Вассилиадис отмечает, что «взрывные цены на энергоносители, но прежде всего возможное эмбарго на поставки газа, сильно ударят по энергоемкой промышленности» [4].

О возможном экономическом коллапсе ФРГ, сравнимого с последствиями Второй мировой войны, в своем интервью газете Frankfurter Allgemeine предупреждает и генеральный директор крупнейшего в мире химического концерна BASF Мартин Брудермюллер, выступая с жесткой критикой действий властей страны, поставивших экономику Германии на «рельсы» тотальной деиндустриализации. По его мнению, большинство людей просто не осознает того, как устроены производственные цепочки и какова роль энергопоставок из России в формировании благосостояния Германии. Также весьма велики опасения главы концерна касательно приостановления химического производства на территории страны.

По оценкам экспертов, высоки риски остановки сталелитейных, равно как и бумажных производств. Как отмечает глава немецкой ассоциации Die Papierindustrie Александр фон Райбниц, «лишь 15% из 26 тераватт-часов газа в год можно заменить другими источниками энергии к следующей зиме» [2].

Остановка бумажной промышленности в Германии подразумевает прекращение выпуска не только бумаги для печати, но и упаковки для продуктов и лекарств, а также специальной гигиенической бумаги, используемой в медицинских целях. Более того, возможно необратимое повреждение оборудования в случае его длительного простоя.

При этом, рассматривая бумажную промышленность, необходимо отметить, что до сих пор Германия занимала четвертое место в мировом производстве бумаги, уступая место лишь Китаю, США и Японии. Поставляя практически 50% бумаги и картона на экспорт, последствия остановки производства для экономики страны будут вполне ощутимы.

Разумеется, введение санкций против России в негативном ключе отразилось и на других отраслях немецкой промышленности. Так, по оценкам представителей строительной отрасли, в 2023 году ожидается стремительное сокращение темпов строительства. Это обусловлено, в первую очередь, нехваткой необходимых материалов, а также резким скачком себестоимости строительства, что делает его «непредсказуемым и бесперспективным» [9] для большинства строительных компаний.

Вследствие вышеизложенного можно заключить, что деиндустриализационные процессы уже массово захватили экономику ФРГ, невзирая на то, что поставки энергоресурсов из России, отказ от которых так скрупулезно планируется немецкими властями, все еще не прекратились. Однако в результате проводимой действующим правительством политики, которой они, вероятно, намерены придерживаться и дальше, велики шансы, что деиндустриализация экономики Германии будет лишь набирать обороты. К тому же движение немецкой экономики в сторону рецессии и сворачивания промышленной деятельности в стране крайне выгодно Соединенным Штатам, которые извлекают максимальную выгоду из текущего турбулентного положения на мировой экономической арене.

Заключение

В работе были сделаны соответствующие выводы о неблагоприятном воздействии антироссийских санкций на экономику ФРГ, вызывающих наблюдаемый на европейском рынке сегодня стремительный рост цен на энергоносители, который, в свою очередь, обуславливает ускорение деиндустриализационных процессов в государстве.

Более того, планируемый властями страны в ближайшем будущем полный отказ от российских поставок энергоносителей больно бьет по немецкой промышленности уже сейчас. Как следствие, все более набирая обороты на фоне глобальной экономической неопределенности, деиндустриализация является триггером для переноса ведущими немецкими производителями своих предприятий за границу, где создана благоприятная рыночная конъюнктура для получения прибыли. Безусловно, возможность минимизации производственных издержек за счет более дешевой электроэнергии, сырья, рабочей силы, а также наличие выгодной системы налогообложения, равно как и отсутствие строгого законодательства в области охраны окружающей среды, так или иначе, способствуют решению немецких компаний о переносе производственной деятельности за пределы своей страны. В условиях рыночной экономики это является вполне рациональным, тем не менее, данная тенденция рассматривается в качестве крайне разрушительной для экономического положения Германии в рамках мировой экономики.

Библиографический список

1. Агентство нефтегазовой информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://angi.ru/news/2898123-V%20ФРГ%20предупредили%2C%20что%20эмбарго%20на%20импорт%20газа%20и%20РФ%20приведет%20к%20деиндустриализации%20страны/> (дата обращения: 27.11.2022).
2. Вести.ру [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vesti.ru/amp/article/2703126> (дата обращения: 28.11.2022).
3. Взгляд.ру [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vz.ru/amp/news/2022/3/12/1148284.html> (дата обращения: 27.11.2022).
4. Газета.ру [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://m.gazeta.ru/amp/politics/2022/04/20/14759306.shtml> (дата обращения: 28.11.2022).
5. ИА Красная Весна [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rossaprimavera.ru/news/08f35643> (дата обращения: 27.11.2022).
6. Известия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://iz.ru/1324925/2022-04-22/v-politico-soobshchili-o-planakh-es-vvesti-shestoi-paket-sanktcii-na-sleduiushchei-nedele> (дата обращения: 27.11.2022).
7. Интерфакс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/amp/837406> (дата обращения: 27.11.2022).
8. ТАСС [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://tass.ru/ekonomika/14399405/amp?utm_source=google.de&utm_medium=organic&utm_campaign=google.de&utm_referrer=google.de (дата обращения: 27.11.2022).

9. Life.ru – Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://life.ru/p/1487761/amp> (дата обращения: 28.11.2022).
10. Секачева, А. Б. Внешнеэкономическая деятельность России в условиях санкций / А. Б. Секачева // Организационно-экономические проблемы регионального развития в современных условиях : Материалы всероссийской научно-практической конференции, Симферополь, 28 апреля 2022 года. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2022. – С. 219-222.
11. Секачева, А. Б. Кризисные явления в экономике Европейского союза на современном этапе его развития / А. Б. Секачева // Мир новой экономики. – 2021. – Т. 15. – № 1. – С. 91-99. – DOI 10.26794/2220-6469-2021-15-1-91-99.
12. Секачева, А. Б. Особенности развития двустороннего сотрудничества СНГ и ЕС / А. Б. Секачева // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2021. – Т. 7. – № 1. – С. 115-121.
13. Секачева, А. Б. Современное состояние и проблемы двусторонних отношений Франции и Германии в Европейском союзе / А. Б. Секачева // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2021. – Т. 7. – № 3. – С. 106-118.
14. Секачева, А. Б. Торговые споры с участием Европейского союза в рамках ВТО как катализатор глобальной экономической нестабильности / А. Б. Секачева // Наука и искусство управления / Вестник Института экономики, управления и права Российского государственного гуманитарного университета. – 2020. – № 3-4. – С. 114-123.
15. Economic cycles: Influence on the innovation system of Russia / M. E. Kosov, A. V. Sigarev, G. T. Malashenko [et al.] // Journal of Advanced Research in Law and Economics. – 2019. – Vol. 10. – No 6(44). – P. 1794-1800. – DOI 10.14505/jarle.v10.6(44).21.
16. Дмитриева, А. Оценка влияния государственной задолженности стран Европейского союза на развитие их экономики с использованием математического аппарата / А. Дмитриева, Ю. Калинина // Финансовая жизнь. – 2015. – № 2. – С. 6-10.
17. Харакоз Ю.К. Особенности нормативно-правового регулирования финансовых технологий: российский и зарубежный опыт // Экономика и предпринимательство. - 2022. - № 2 (139). - С. 62-65.
18. Харакоз Ю.К. История возникновения и развития международных стандартов финансовой отчетности // Экономические исследования и разработки. - 2022. - № 3. - С. 11-16.
19. Харакоз Ю.К. Развитие и внедрение международных стандартов финансовой отчетности в банковском секторе экономики // Экономические исследования и разработки. - 2022. - №5. - С. 6-12.

УДК 33

Супранкова П.А. Влияние членства КНР в ВТО на развитие угольной промышленности страны

The impact of CHINA'S WTO membership on the country's coal industry

Супранкова П. А.

студентка кафедры «Мировая экономика»

Дипломатической академии МИД России

Suprankova P. A.

Diplomatic Academy of the Ministry of

Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow

***Аннотация.** В статье проведен анализ основных этапов интеграции КНР в мировую хозяйственную систему в рамках ГАТТ/ВТО. Изучены основные этапы развития угольной промышленности КНР до 2022 года, а также дана оценка влияния членства КНР в ВТО на данную отрасль.*

Данная статья выполнена в рамках работы студенческого научного кружка "Энергетические исследования" на базе студенческой научной лаборатории "Экономическая дипломатия" Дипломатической академии МИД России.

Статья выполнена под научным руководством к.э.н., доцента Секачевой А.Б., кафедры "Мировой экономики", Дипломатическая академия МИД России.

***Ключевые слова:** ГАТТ, ВТО, КНР, угольная промышленность, кризис, геополитическая нестабильность, торговые споры.*

***Abstract.** The article analyzes the main stages of China's integration into the world economic system within the framework of the GATT/WTO. The main stages of the development of the coal industry of the People's Republic of China until 2022 are studied, and the impact of China's membership in the WTO on this industry is assessed.*

This article was carried out within the framework of the student scientific circle "Energy Research" on the basis of the student scientific laboratory "Economic Diplomacy" of the Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of Russia.

The article was carried out under the scientific supervision of Candidate of Economics, Associate Professor A.B. Sekacheva, Department "World Economy", Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry.

***Keywords:** GATT, WTO, China, coal industry, crisis, geopolitical instability, trade disputes.*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_39

Рецензент: Тлехурай-Берзегова Лариса Талибовна - Доктор экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

Введение

Международная торговая система (МТС) — это сфера, в которой на возмездной основе осуществляется транснациональное движение из одной экономики в другую различных материальных и нематериальных ценностей[1]. После долгих веков становления и развития МТС, на современном этапе данная система представляет собой глобальное явление.

В связи со всеобъемлющим характером торговых отношений, необходим механизм его регулирования, именно с этой целью 8 декабря 1994 года была учреждена ВТО, начавшая свою деятельность 1 января 1995 [10, с.15].

Регулирование международной торговли на многосторонней основе осуществляется прежде всего «пакетом соглашений» ВТО. Международную торговлю товарами регулирует Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) [12, с.73]. Регулирование международной торговли услугами осуществляется Генеральным соглашением по торговле услугами (ГАТС). Международную торговлю, связанную с правом интеллектуальной собственности, регулирует Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности — Соглашение ТРИПС.

Сейчас все чаще можно услышать, что центр мировой экономики, торговли и политики перемещается в Азиатско-Тихоокеанский регион, а нынешнюю роль Китая во всех аспектах межгосударственных взаимодействий сложно переоценить.

В 1986 году посол китайской делегации в Женеве Цянь Цзядун подал прошение Артуру Дункелю, генеральному директору Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) в тот период, о восстановлении статуса Китая в качестве договаривающейся стороны ГАТТ, что положило начало процессу возобновления переговоров. В 1995 году была создана Всемирная торговая организация (ВТО), и переговоры о возобновлении статуса официально были преобразованы в переговоры о вступлении в ВТО. Китай официально присоединился к ВТО 11 декабря 2001 г., став 143-м государством-членом [8, с.16].

Действующий в то время президент США, Билл Клинтон, и его соратники предполагали, что вступление самой густонаселенной страны в ВТО позволит Штатам «привнести в КНР одну из самых главных ценностей демократии США – экономическую свободу»[2], что в последующем, по их мнению, должно было привести и к политической свободе в Китае.

Однако эта стратегия провалилась. Китай начал свое восхождение к его нынешнему статусу второй по величине экономики в мире и находится на, казалось бы, неизбежном пути к тому, чтобы стать крупнейшей в мире [11, с.85].

Методологическая основа исследования

Использовались общенаучные методы исследования, такие, как методы системного анализа и исследования операций, метод сравнений и аналогий, метод обобщений, а также методы формально-логические.

Предпосылки и условия вступления КНР в ВТО

В 1947 году в Женеве было подписано соглашение ГАТТ, которое определило ключевые принципы регулирования торговых отношений, а также содействовало созданию Всемирной Торговой Организации (ВТО). Одной из стран, подписавших соглашение, был Китай. Однако, после образования КНР в 1949 году, отношения республики в рамках ГАТТ на долгое время были прерваны.

10 ноября 2001 года на четвертой министерской конференции, проводившейся в Дохе, был принят юридический документ о вхождении КНР в ВТО. Данному решению предшествовал многолетний процесс переговоров и консультаций. Имея большую историческую значимость, данное событие ознаменовало новый этап политики реформ и открытости.

После провала политики «Большого скачка» и Культурной революции, страна оказалась в бедственном положении, а возможности национальной экономики были исчерпаны. В попытках восстановить страну, на третьем пленуме одиннадцатого созыва ЦК КПК в 1978 году Дэн Сяопином было выдвинуто стратегическое решение «внутренних реформ и внешней открытости»[3].

В условиях курса «внешней открытости» в 1980-х годах начались переговоры по поводу восстановления КНР в ГАТТ. С 1982 года КНР участвовала в работе органов в качестве наблюдателя с правом совещательного голоса. В 1986 году, Китай подал заявку на восстановление своего статуса договаривающейся стороны в ГАТТ. С тех пор до преобразования ГАТТ в ВТО было проведено 19 заседаний по данному вопросу. После начала деятельности ВТО в 1995 году, Китай подал заявку о вступлении.

В связи с доминирующим положением США в организации, весь процесс можно свести к двусторонним переговорам КНР и США. Чтобы войти в ГАТТ до 1994 года, Китай выполняет все требования, выдвинутые Западом: сокращает число лицензируемых и квотируемых товаров, отменяет прямые экспортные субсидии, вводит единую систему налогообложения и так далее. Однако, Китай все равно не смог вступить в ГАТТ, главной причиной чего является противодействие США, а именно отказ предоставлять КНР статус развивающейся страны. После 1995 года переговорный процесс усложнился преобразованием ГАТТ в ВТО, спектр деятельности которой значительно расширяется и теперь также затрагивает сферу услуг. В конце 1990-х годов переговоры возобновились и, наконец, в ноябре 1999 года в Пекине состоялся решающий раунд китайско-американских переговоров.

Так, на основе договоренностей, помимо снижения тарифных ограничений Китай присоединился к Соглашению по информационным технологиям, отказался от субсидирования экспорта сельскохозяйственной продукции, взял на себя обязательство в полном объеме присоединиться к Соглашению по торговым аспектам

защиты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) и Соглашению по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС). Еще одной серьезной уступкой со стороны Китая являлось согласие, на то, что США на протяжении 15 лет после присоединения КНР к ВТО при проведении антидемпинговых расследований будут рассматривать экономику Китая как нерыночную, то есть при расчете демпинговой маржи, нормальная стоимость товара будет основываться на ценах третьей страны с рыночной экономикой, причем выбор такой страны также осуществляется исходя из интересов США.

Таким образом, присоединение КНР к ВТО стало новым этапом в истории политики «реформ и открытости». Несмотря на большое количество уступок, Китаю удалось сохранить сильные позиции в области внешнеэкономического регулирования.

Этапы развития угольной промышленности КНР до 2001 года

Китай является лидером по добыче, потреблению и экспорту угля в мире, поэтому роль данной отрасли в развитии экономики страны сложно переоценить. Крупнейшие запасы угля расположены в провинции Шаньси. Значительные запасы есть также в провинциях Хэйлунцзян, Ляонин, Цзилинь, Хэбэй и Шаньдун. Крупные месторождения угля разведаны в провинции Сычуань, в Гуандуне, Гуанси, Гуйчжоу и др.

Развитие угольной промышленности в Старом Китае шло достаточно медленно. В 1876 году на Тайване была основана первая угольная шахта нового типа с машинным оборудованием, а в 1878 году она была введена в эксплуатацию с производительностью 300 тонн в день.

В период с 1895 по 1936 увеличился поток иностранного капитала в угольную промышленность Китая, в результате чего иностранные капиталисты закрепили за собой право на добычу ископаемых в Китае, а также получили контроль над основными угольными шахтами.

После 1937 года основные угледобывающие районы Северного Китая были оккупированы Японией, в связи с чем правительство решило использовать южные, юго-западные и северо-западные районы для производства.

После капитуляции Японии в 1945 году, большая часть шахт была серьезно повреждена, поэтому с 1946 по 1949 правительству пришлось проделать тяжелую работу по восстановлению производства. В первые дни основания Китайской Народной Республики потребление угля в Китае составляло более 90% от общего потребления энергии. В период «первой пятилетки» добыча достигла 66 млн. В 1978 году началась политика «реформ и открытости». Для угольного сектора это означало внедрение передового оборудования и технологий для добычи.

На начальном этапе «реформ и открытости» правительство активно привлекало зарубежные инвестиции в страну, в том числе и в угольную промышленность.

Добыча угля неуклонно росла. В период восьмой пятилетки (1991-1995гг.) среднегодовой темп прироста составил 40 миллионов тонн, что отвечало потребностям народного хозяйства. За годы восьмой пятилетки в эксплуатацию было запущено 208 угольных шахт с мощностью 110 млн тонн, 188 шахт с мощностью 96,5 млн тонн (рис. 1).

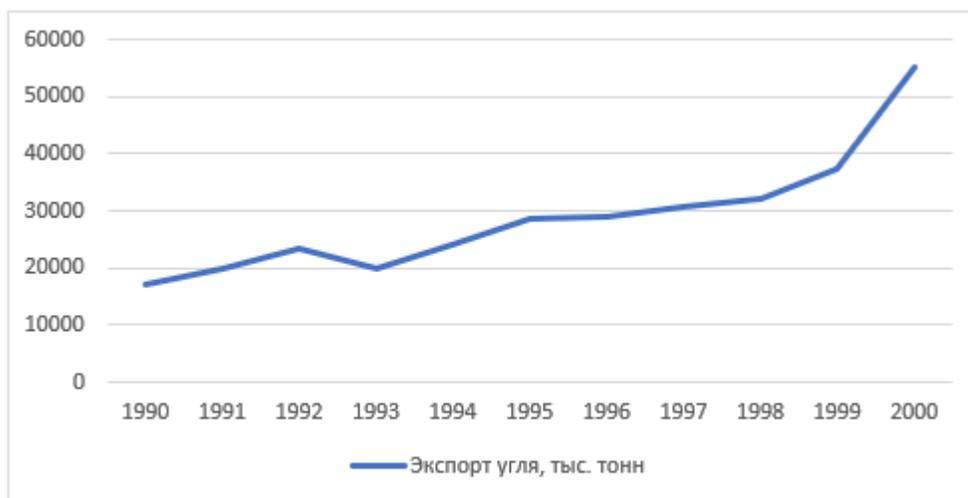


Рисунок 1. - Экспорт угля из КНР 1990-2000 гг.

Источник: составлено автором по данным национального бюро статистики КНР

В этот период экспорт угля (рисунок 1) также проявлял тенденцию к росту. В 1998 году, чтобы поощрить предприятия, правительство КНР начало проводить политику снижения налога на экспорт угля.

Автор выдвинул гипотезу, согласно которой на рост экспорта угля из КНР до 2001 года (Y , тыс.тонн) ключевое влияние оказывали два фактора:

X_1 – средняя цена на уголь, юань/тонна;

X_2 – объемы производства угля в КНР.

Для проверки гипотезы была построена двухфакторная МНК-модель зависимости экспорта угля от данных параметров (табл.1).

Таблица 1

Модель 1: МНК, использованы наблюдения 1990–2000 (T = 11)
 Зависимая переменная: Y
 Стандартные ошибки HAC, полоса пропускания 1 (Ядро Бартлетта (Bartlett))

	коэффициент	ст. ошибка	t-статистика	p-значение	
const	-137351	40088,1	-3,426	0,0090	***
X1	-294,420	108,921	-2,703	0,0269	**
X2	0,163955	0,0434931	3,770	0,0055	***
Среднее завис. перемен	28904,27	Ст. откл. завис. перем	10585,59		
Сумма кв. остатков	2,65e+08	Ст. ошибка модели	5752,401		
R-квадрат	0,763757	Исправ. R-квадрат	0,704697		
F(2, 8)	10,41837	P-значение (F)	0,005923		
Лог. правдоподобие	-109,0879	Крит. Акаике	224,1759		
Крит. Шварца	225,3695	Крит. Хеннана-Куинна	223,4234		
параметр rho	0,571684	Стат. Дарбина-Уотсона	0,815838		

обратите внимание на сокращенные обозначения статистики

На основании регрессионного анализа можно сделать вывод об адекватности модели при уровнях значимости 0,05 фактора X₁ и 0,01 фактора X₂. То есть в случае с ценой, за пределами статистического исследования находятся 5% выборки, в случае с темпами производства – лишь 1%.

— R² модели равен 0,76, то есть модель объясняет вариабельность фактора практически на 80%, остальные 20% приходятся на долю других факторов;

— По статистике Дарбина-Уотсона получаем 0,81 - коинтеграция факторов скорее присутствует;

— При оценке адекватности модели по тесту Рамсея P-значение получилось выше критериального значения, то есть модель правильно специфицирована;

— Проверка на мультиколлинеарность методом инфляционных факторов показала ее отсутствие, так как x₁, x₂ < 10;

— Автокорреляция также отсутствует, так как P-значение чуть превышает критериальное;

— Тест на гетероскедантность продемонстрировал разные результаты: по переменной x₂ – гетероскедантность отсутствует, то есть рассматриваемая переменная однородна, в то время как по переменной x₁ – гетероскедантность присутствует, что означает неоднородность x₁.

Таким образом, можно говорить, что темпы производства в отличие от цены оказывали большее влияние на экспорт угля в период 1990-2000 гг. Видно, что в данный период не происходило сильных изменений цен на уголь, что по большей части связано

с малой степенью регулирования экспорта со стороны властей, так что именно темпы роста добычи стимулировали рост экспорта.

Этапы развития угольной промышленности Китая после 2001 года

С 2001 года по 2003 год экспорт угля растет стремительными темпами и в 2003 достигает исторического максимума, в годовом объеме превысив отметку в 90 млн. тонн и достигнув значения в 94 млн. тонн. Одновременно растет и объем импорта, увеличиваясь из года в год и вскоре превышая 10 миллионов тонн, достигнув 10,76 миллиона тонн в 2003 году.

В октябре 2003 г. Министерство финансов и Государственная налоговая администрация выпустили «Уведомление об изменении ставки таможенных льгот на экспортируемые товары»[4], в рамках которого, в частности, было принято решение о снижении ставок налоговых льгот на экспорт угля с 13% до 11% с 1 января 2004 г. С ноября 2006 г. взималась временная экспортная пошлина в размере 5% на экспорт угля[5].

В связи с быстрым ростом внутреннего потребления угля, 7 января 2004 г. Национальная комиссия по развитию и реформам, Министерство торговли и Главное таможенное управление совместно издали «Меры по администрированию квот на экспорт угля»[6], тем самым официально вводя квоты на экспорт угля с июля 1, 2004. Только такие предприятия, как Shenhua, China Coal, Minmetals и Shanxi Coal Import and Export Group получили право осуществлять экспортную торговлю углем.

В 2006 году в КНР была полностью отменена система льгот на экспорт угля, и в том же году правительство начинает вводить экспортные тарифы на угольную продукцию, причем темпы их повышения постоянно увеличиваются. Подобные меры по ужесточению контроля за экспортом поспособствовали его снижению. По состоянию на 2011 год объем экспорта угля из Китая сократился до 14,5 млн тонн (рис. 2), что составляет менее одной шестой от объема экспорта в 2003 году.

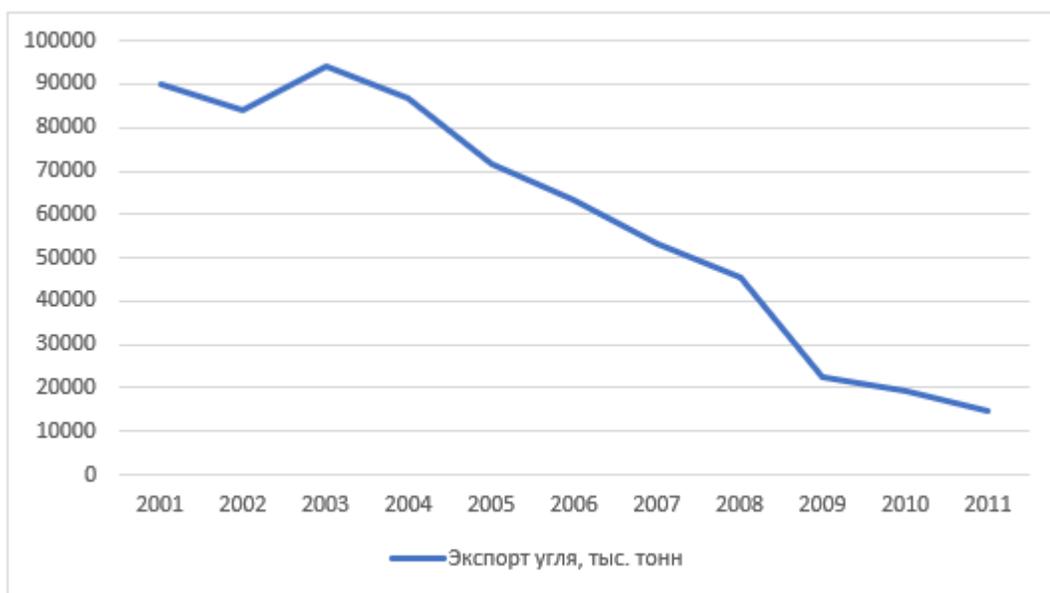


Рисунок 2. - Экспорт угля из КНР 2001-2011 гг.

Источник: составлено автором по данным национального бюро статистики КНР

В 2006 году в Китае также вступил в силу закон «О возобновляемых источниках энергии»[7], который узаконил развитие данной отрасли в стране и упорядочил отношения между государством, производителями энергии и владельцами электросетей.

Вступление в ВТО предполагает снижение экспортных и импортных тарифов, а значит и снижение цены на данную продукцию. В связи с этим фактом, автором была выдвинута еще одна гипотеза: на показатели экспорта угля из КНР после 2001 года (Y, тыс.тонн) ключевое влияние должен оказывать именно ценовой фактор:

X1 – средняя цена на уголь, юань/тонна.

Для проверки гипотезы была построена уже однофакторная МНК-модель зависимости экспорта угля от данного параметра.

Таблица 2

Модель 1: МНК, использованы наблюдения 2001-2011 (T = 11)
 Зависимая переменная: Y
 Стандартные ошибки HAC, полоса пропускания 1 (Ядро Бартлетта (Bartlett))

	коэффициент	ст. ошибка	t-статистика	p-значение	
const	127811	4509,32	28,34	4,12e-010	***
X1	-232,065	15,2060	-15,26	9,71e-08	***
Среднее завис. перемен	58592,73	Ст. откл. завис. перем	29788,50		
Сумма кв. остатков	5,82e+08	Ст. ошибка модели	8044,187		
R-квадрат	0,934369	Исправ. R-квадрат	0,927077		
F(1, 9)	232,9114	P-значение (F)	9,71e-08		
Лог. правдоподобие	-113,4244	Крит. Акаике	230,8488		
Крит. Шварца	231,6446	Крит. Хеннана-Куинна	230,3471		
параметр rho	-0,326846	Стат. Дарбина-Уотсона	2,625004		

обратите внимание на сокращенные обозначения статистики

По результатам регрессионного анализа можно сделать вывод об адекватности модели при уровне значимости 0,01. То есть в данном случае за пределами статистического исследования находится 1% выборки.

— R^2 модели равен 0,93, то есть модель объясняет вариабельность фактора более чем на 90%, остальные 7% приходятся на долю других факторов;

— по статистике Дарбина-Уотсона получаем 2,62 - коинтеграция факторов отсутствует;

— при оценке адекватности модели по тесту Рамсея Р-значение получилось выше критериального значения, то есть модель правильно специфицирована;

— автокорреляция присутствует, так как модель однофакторная;

— тест на гетероскедантность показал ее отсутствие, то есть рассматриваемая переменная однородна.

По результатам модели видно, что цена угля действительно оказывало сильное влияние на его экспорт. Однако, едва ли можно говорить о влиянии ВТО в данной ситуации. Как уже упоминалось выше, в соответствии с принципами ВТО торговые пошлины, а значит и цена товара стран-членов ВТО после их вступления в организацию должны снижаться. Однако если проследить историю развития отрасли в период 2001-2011 гг., можно заметить, что именно тогда правительство КНР усилило контроль данной сферы, отменяя ранее существующие льготы, увеличивая экспортные тарифы, несмотря на вступление в ВТО. КПК КНР проводило политику в соответствии с интересами нации: при растущем дефиците запасов угля, ухудшении экологической ситуации, но при этом растущем потреблении энергии – увеличивало импорт и

сокращало экспорт, повышая тарифы и ограничивая круг компаний, имеющих право заниматься экспортной торговлей. Ввиду этого можно сделать вывод, что цены на уголь зависели именно от проводимой партией политики, которая шла вразрез с принципами ВТО.

Постепенно начинает прослеживаться тренд на декарбонизацию. После 2013 г. прирост мощностей в сфере возобновляемой электроэнергии приблизился к показателю угольной генерации. Прежнее доминирование угля как приоритетного сырьевого ресурса ослабляется. Власти КНР отказываются от планов строительства новых шахт, отдавая предпочтение ТЭС. После 2016 года в связи с финансовыми проблемами более 4300 старых шахт с общим объемом выработки 850 млн тонн были выведены из строя.

После вспышки коронавируса в начале 2020 года темпы добычи угля в КНР сократилась. Основная причина заключается в том, что внезапность эпидемии, обширные масштабы и скорость ее распространения объективно привели к сокращению добычи и поставок угля крупными угольными предприятиями.

В 2021 году в условиях дефицита угля и резкого роста цен угледобывающие предприятия прилагали все усилия для увеличения добычи и предложения, ускоряя производственные мощности. Добыча рядового угля составила 4,13 млрд тонн, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5,7%.

В 2021 году чистая энергетика КНР продолжала развиваться, соответственно доля зеленой энергетике будет в дальнейшем увеличиваться, а структура энергетике будет продолжать оптимизироваться.

В 2021 году потребление угля составило 56,0% от общего потребления энергии, что на 0,9 процентных пункта меньше, чем в 2020 году. Природный газ, гидроэнергетика, атомная энергия, энергия ветра, солнечная энергия и другие виды чистой энергии составляют 25,5% от общего потребления энергии, что на 1,2 процентных пункта больше, чем в 2020 году, и примерно на 11 процентных пунктов больше, чем в 2012 году. Судя по данным структуры энергопотребления за последние годы, доля потребления угля имеет тенденцию к снижению, опустившись ниже 60% в 2018 году, и продолжает снижаться.

Заключение

Вплоть до 2000 года КНР, главным образом, играл роль «производственного цеха» для развитых государств, и по планам западных стран должен был оставаться таковым и после вступления в ВТО. Однако мощное сочетание дешевой рабочей силы Китая, его технологичных заводов и четко выверенной политики КПК, весь процесс международной торговли претерпел существенные изменения [9, с.45].

Китай беспрепятственно интегрировался в цепочки поставок крупнейших мировых компаний, последствия чего могут остро ощущаться на современном этапе развития глобальной экономики.

Пик развития угольной промышленности КНР пришелся на первое десятилетие XXI века. Однако, влияние ВТО в данном процессе не столь значительно, как может показаться. Правительство КНР вело собственную политику в отношении данного сектора, увеличивая и уменьшая экспортные тарифы, вводя квоты в целях обеспечения национальной безопасности страны, но не в целях соблюдения правил ВТО.

На современном этапе можно говорить о постепенном снижении роли угля в энергетическом комплексе Китая, однако свои доминирующие позиции в ближайшее время он вряд ли потеряет. Прослеживается тенденция к декарбонизации и переходу на зеленую энергетику, но данный процесс весьма длительный и в настоящее время значительно затруднен международными экономическими и политическими шоками, а также внутренней обстановкой в КНР, связанной с политикой «нулевой терпимости к COVID-19», проводимой действующим председателем КНР, Си Цзиньпином.

Библиографический список

1. Право Всемирной торговой организации (ВТО) : учебник / коллектив авторов ; под общ. ред. В.М. Шумилова и И.М. Лифшица. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : КНОРУС, 2023. — 252 с. — (Бакалавриат и магистратура)
2. Faisal Islam «How the West invited China to eat its lunch» BBC, December 11, 2021 / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.bbc.com/news/business-59610019> (Дата обращения: 07.12.2022)
3. «中共十一届三中全会» / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.cctv.com/specials/50th/bwl/38.htm> (дата обращения: 25.10.22)
4. 财政部, «国家税务总局关于调整出口货物退税率的通知», 税屋 13.10.2003 / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.shui5.cn/article/77/27516.html> (дата обращения: 01.12.22)
5. «中华人民共和国海关总署公告», 海关总署, 31.10.2006 / [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gov.cn/zwggk/2006-11/03/content_431315.htm (дата обращения: 01.12.22)
6. «煤炭出口配额管理办法», 商务部, 07.01.2004 / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.iscps.gov.cn/html/3011> (дата обращения: 01.12.2022)
7. «中华人民共和国可再生能源法», 28.02.2005 / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.docin.com/p-1298514907.html> (дата обращения: 01.12.2022)

8. Дмитриева, А. Б. Особенности функционирования финансового рынка Китая в глобальной экономике / А. Б. Дмитриева, А. А. Свиридов // Финансы, деньги, инвестиции. – 2018. – № 2(66). – С. 14-22.
9. Будущее глобализации под угрозой? / И. В. Прокофьев, С. В. Каратаев, Н. В. Грибова [и др.] // Проблемы национальной стратегии. – 2018. – № 3(48). – С. 11-56.
10. Инвестиционное сотрудничество России и Китая / Н. В. Лукьянович, М. В. Демченко, Т. П. Розанова [и др.] ; под ред. Н.Н. Котлярова, А.В. Островского. – Моск : Издательство «Русайнс», 2016. – 162 с. – ISBN 978-5-4365-1137-5. – DOI 10.15216/978-5-4365-1137-5.
11. Дмитриева, А. Б. Ключевые аспекты международного инвестиционного сотрудничества России в контексте расширения российско- китайского экономического взаимодействия / А. Б. Дмитриева // Экономика. Налоги. Право. – 2016. – Т. 9. – № 2. – С. 81-87.
12. Дмитриева, А. Б. Российско-китайские экономические отношения: современные реалии и перспективы / А. Б. Дмитриева, А. В. Кураева // Социально-экономические аспекты развития международных отношений : Материалы международной научно-практической конференции, Днепропетровск, 28–29 ноября 2014 года. – Днепропетровск: Научная организация "Перспектива", 2014. – С. 71-75.

Региональная экономика

УДК 332.3

Лисицына К.Д., Буслаева В.С. Исправление ошибок, содержащихся в едином государственном реестре недвижимости

Correction of errors contained in the unified state register of real estate

Лисицына Ксения Денисовна

студент гр.ЗиК-19у Кафедра экономики и кадастра АНО ВО Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка»

Буслаева Виктория Сергеевна

старший преподаватель каф. экономики и кадастра
АНО ВО Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка»

Lisitsyna Ksenia Denisovna

student of group ZiK-19u Department of Economics and Cadastre of ANO VO Samara University of Public Administration "International Market Institute"

Buslaeva Victoria Sergeevna

senior lecturer of the department economics and cadastre
ANO HE Samara University of Public Administration "International Market Institute"

Аннотация. Единый государственный реестр недвижимости, как и любой другой информационный ресурс, может содержать ошибки, которые зачастую не зависят от добросовестности работников органа кадастрового учета. Некоторые ошибки могут появиться из-за того, что неверные сведения содержатся в документах, на основании которых они внесены в ЕГРН.

В статье изложены и проанализированы виды ошибок в сведениях ЕГРН, порядок представления и форма заявления об исправлении технической ошибки в записях, а также внесения в Единый государственный реестр недвижимости сведений об исправленных ошибках.

Ключевые слова: реестровая ошибка, межевые планы, технические планы, причины возникновения реестровых ошибок, орган кадастрового учета, исправление реестровых ошибок.

Abstract. The Unified State Register of Real Estate, like any other information resource, may contain errors that often do not depend on the conscientiousness of the employees of the cadastral registration authority. Some errors may appear due to the fact that incorrect information is contained in the documents on the basis of which they are entered in the USRN.

The article outlines and analyzes the types of errors in the USRN data, the procedure for submitting and the form of an application for correcting a technical error in the records, as well as entering information about corrected errors into the Unified State Register of Real Estate.

Keywords: registry error, boundary plans, technical plans, causes of registry errors, cadastral authority, correction of registry errors.

DOI 10.54092/25420208_2022_12_51

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Понятие ЕГРН и предпосылки создания

Огромный интерес к зарождению регистрационных систем недвижимого имущества объясняется заинтересованностью общества. Непосредственная важность таких моделей заключается в повышении уровня публичной достоверности сведений об имуществе, что гарантирует защиту правообладателя от притязаний третьих лиц.

История регистрационных систем изначально идет по двум путям развития: французской и немецкой концепции. Существенное отличие этих двух систем заключается в том, в отличие от немецкой модели французская предполагает регистрацию прав на недвижимое имущество, но самих сделок, лежащих в основании возникновения таких прав.

Российская федерация не смогла определиться с выбором системы, и поэтому встала посередине. Ещё издревле права на недвижимость всегда регистрировались, в отличие от сделок, с которым всё было наоборот. В российской системе существует условный приоритет в Росреестре, где большой спрос имеют услуги страхования.

Опираясь на немецкую систему, законодатель с 2013 г. отменяет государственную регистрацию таких сделок с недвижимостью. В России есть и регистрационная система, и услуга страхования титула. Это лишний раз подтверждает, что участники сделок с недоверием относятся к записям Росреестра и пользуются подобными услугами, чтобы обезопасить себя.

ЕГРН как единая система учёта недвижимого имущества была образованы благодаря двух совершенно независимых друг от друга информационных систем: Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество (далее - «ЕГРП») и Государственного кадастра недвижимости (далее - «ГКН»). Эти две системы лишний раз доказывают ненадёжность в отрасли регистрации недвижимости, так как каждая из систем регулирует совершенно разные системы, которые образовались в мировой практике.

Вся деятельность, включая ЕГРП, до 1 января 2017г велась благодаря Федеральному закону РФ от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (далее - «ФЗ 122-ФЗ»). В ЕГРП содержались сведения об объектах, которые существовали и прекратили своё существование на объект недвижимости, информация о лицах и сведения обо всех объектах недвижимости, а также, наличии обременений на имущество, арестов и прочего на территории РФ.

Такая база в размерах государства имела огромную значимость. Все сделки купли-продажи проходили только через Росреестр. С 2016 г. Выписка из ЕГРП –

главный аргумент у собственника зарегистрированного права на владение, пользование и распоряжение объектом недвижимости.

Все данные, которые выдаются из ЕГРП, не относятся к государственной тайне и могут быть доступны на всей территории страны, несмотря на то, где находится недвижимость и может быть предоставлена любому лицу, органом, осуществляющий государственную регистрацию прав на недвижимое имущество. Чтобы получить общедоступные сведения на бумажном носителе, нужно оплатить определённую денежную сумму. Объект информации определяется ФЗ 122-ФЗ.

Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) выдаёт информацию об объекте недвижимого имущества и его территориальные подразделения. Чтобы собственник смог совершить в дальнейшем сделки в связи с необходимостью государственной регистрации недвижимости, происходит ведение ЕГРП. Но государственная регистрация носит заявительный характер и не является обязательной процедурой. Исходя из вышесказанного, в большинстве своём, законодателем устанавливается прямая зависимость государственной регистрации права на недвижимость и возникновения права на такой объект. Ярким примером является переход права собственности при покупке объекта недвижимости.

До 2017 г. В ЕГРП можно было получить сведения, содержащиеся в выписке. Выписка – это документ, подтверждающий свои права на объект, или, отсутствие таких прав, а также наличие или отсутствие обременений на объекты недвижимого имущества.

Форма выписки ЕГРП, утвержденная Приказом Минэкономразвития России от 22.03.2013 № 147, утратила силу с 1 января 2017 г. с введением изменений.

Другая составляющая ЕГРН - ГКН. Ведение ГКН осуществлялось в соответствии с Федеральным законом «О кадастровой деятельности» от 24.07.2007 г. № 221-ФЗ. Даже несмотря на то, что федеральный закон утратил свою силу с 1 января 2017 г., некоторые пункты из них продолжают действовать, в частности, в отношении кадастровой деятельности. Так как закон претерпел изменения, ему требовались дополнительные объяснения, на которые смог ответить в своём письме от 22.12.2016 г. Минэкономразвития России.

Согласно ст. 1 данного закона, утратившего силу, ГКН представлял собой «систематизированный свод сведений об учтенном недвижимом имуществе, а также сведений о прохождении Государственной границы РФ, о границах между субъектами РФ, границами муниципальных образований, границах населенных пунктов...». ГКН состоял из двух кадастровых систем. Первая описывала землю, как объект недвижимости, а вторая – иных объектов недвижимости.

Главной составляющей информационного ресурса ГКН являлся государственный кадастровый учет недвижимого имущества. В отношении участков недр, предприятий имущественного комплекса, воздушных и морских судов, судов внутреннего плавания и космических сооружений, закон не применялся.

Законодатель подразделял сведения, содержащиеся в Росреестре теоретически на две группы основные и дополнительные. К основным сведениям относился вид объекта недвижимости, кадастровый номер, дата внесения кадастрового номера, описание местоположения границ объекта, описание местоположения, площадь недвижимости.

Дополнительными сведениями являются ранее присвоенный кадастровый номер, кадастровый номер земельного участка, на котором находится объект, и прочие.

ЕГРП И ГКН существовали параллельно. Прохождение двух разных процедур осуществлялись путём прохождения отдельно кадастрового учета и государственной регистрации. Чтобы упростить данную процедуру, произошло объединение двух реестров в Единый государственный реестр недвижимости (далее – ЕГРН).

Понятие ЕГРН закрепляет Федеральный закон «О государственной регистрации недвижимости» от 13.07.2015 № 218-ФЗ (далее - «ФЗ № 218-ФЗ») с изменениями и дополнениями, вступившими в силу в январе 2017 года. ЕГРН – свод достоверных систематизированных сведений, который включает в себя сведения об учтенном недвижимом имуществе (ранее - в ГКН), о зарегистрированных правах на недвижимое имущество (ранее - в ЕГРП), основаниях их возникновения, правообладателях и иных сведений.

Подводя итог, можно сделать вывод, что до 1 января 2017 г. российская система регистрации недвижимого имущества состояла из двух самостоятельных частей: ЕГРП и ГКН, вследствие чего, это сильно усложняло работу сотрудников Росреестра и отнимало большую часть времени у собственников.

Ошибки в государственном кадастре недвижимости

Технические ошибки

Техническая ошибка в ЕГРН - описка, опечатка, грамматическая или арифметическая ошибка либо подобная ошибка, допущенная органом кадастрового учета при ведении ЕГРН и приведшая к несоответствию сведений, внесенных в ЕГРН, сведениям в документах, на основании которых вносились сведения в ЕГРН.

Формы заявлений об исправлении технических ошибок в сведениях ЕГРН утверждены приказом Росреестра от 26.11.2021 N П/0550 (ред. от 27.07.2022) «Об утверждении форм уведомлений об исправлении технической ошибки в записях ЕГРН и об исправлении реестровой ошибки в сведениях ЕГРН, порядка направления таких уведомлений и уведомлений об отказе в исправлении технической ошибки в записях

ЕГРН, а также способов направления уведомлений об исправлении реестровой ошибки в сведениях ЕГРН о местоположении границ земельного участка» (Зарегистрировано в Минюсте России 17.01.2022 N 66898).

Техническая ошибка в сведениях подлежит исправлению в срок не более, чем пять рабочих дней со дня ее обнаружения.

Орган кадастрового учета в случае поступления заявления об исправлении технических ошибок в сведениях ЕГРН обязан проверить содержащуюся в нем информацию и устранить соответствующую техническую ошибку или не позднее рабочего дня, следующего за днем истечения установленного срока, принять решение об отклонении такого заявления с обоснованием причин отклонения, направив данное решение посредством почтового отправления с описью вложения и с уведомлением о вручении обратившемуся с таким заявлением лицу по указанному в заявлении почтовому адресу. Данное решение может быть обжаловано в судебном порядке.

В случае исправления технической ошибки в сведениях об объекте недвижимости орган кадастрового учета не позднее рабочего дня, следующего за днем принятия решения об исправлении такой ошибки, направляет данное решение по почтовому адресу правообладателя указанного объекта недвижимости, а при отсутствии в ЕГРН сведений о таком адресе по почтовому адресу этого правообладателя в соответствии со сведениями о вещных правах на объект недвижимости (при наличии таких кадастровых сведений). Решение об исправлении технической ошибки в сведениях может быть обжаловано в судебном порядке.

Кадастровая ошибка

Кадастровая ошибка в сведениях ЕГРН - воспроизведенная в ЕГРН и ошибка в документе, на основании которого вносились сведения в ЕГРН.

Ошибка признается кадастровой, если неверные данные содержались в документах, предоставленных в орган кадастрового учета (например, ошибки, допущенные при определении координат характерных точек границ земельного участка и воспроизведенные в ЕГРН).

Своевременность исследования многообразия ошибок в кадастровых сведениях и их систематизации подтверждается планом мероприятий «Повышение качества государственных услуг в сфере государственного кадастрового учета недвижимого имущества и государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», утвержденных Распоряжением Правительства РФ от 1 декабря 2012 года № 2236-р, среди которых: разработка порядка исправления исторически накопленных ошибок в ЕГРН на недвижимое имущество и сделок с ним, установление четких критериев ошибок, по которым их исправление возможно во внесудебном порядке, введение возможности корректировки органом кадастрового учета в установленных законом

пределах и случаях границ земельных участков, установление порядка и проведение за счет средств федерального и региональных бюджетов кадастровых работ по уточнению границ земельных участков в массовом порядке и др.

Проведение кадастровых работ зачастую сопряжено с использованием различных систем координат, что приводит к возникновению таких проблем как: отсутствие единых принципов установления параметров конвертирования систем координат, что, как правило, приводит к возникновению ошибок в виде наложений границ земельных участков, разрывов у смежных земельных участков и т.п.

Первая проблема характеризуется необходимостью определения с высокой точностью параметров перехода от местной системы координат (МСК) к государственной системе геодезических координат СК-95. Ошибки координат опорных геодезических сетей в МСК, а часто и неизвестность координат пунктов этих сетей в системе координат СК-95, делают выполнение этого требования довольно сложным.

Следующая проблема сопряжена с обеспечением ведения государственного кадастра объектов недвижимости в местной системе координат субъекта РФ. Реализация данного процесса в системе координат субъекта РФ приводит к необходимости определения параметров перехода от местных систем координат субъектов РФ к существующим городским МСК.

Следует отметить, что источники ошибок одновременно являются индикатором уровня кадастровой системы, на котором произошла ошибка. Так, если ошибка возникла по вине органов, издающих юридически значимые для ведения ЕГРН документы, правообладателя земельного участка или кадастрового инженера, то можно говорить о том, что ошибочные сведения поступили в систему на ее начальном этапе - в процессе сбора информации.

Все остальные ошибки, связанные с работой ОКУ, возникают на следующем этапе преобразования собранной информации в структурно-организованные кадастровые данные или в процессе обработки кадастровой информации в целях приведения ее в соответствие с изменившимися внешними условиями.

Порядок исправления ошибок в сведениях ЕГРН

Поскольку пространственные данные о земельных участках представлены на дежурной кадастровой карте (далее – ДКК) в векторном формате (за исключением картографической основы ЕГРН, которая представлена в растровом формате), то при ведении ЕГРН могут возникнуть ошибки, связанные с нарушением корректности контура.

Данные в векторном формате выражаются в цифровом представлении точечных, линейных и полигональных пространственных объектов в виде набора координатных пар с описанием только геометрии объектов. Векторная модель данных основывается

на представлении ДКК в виде точек, линий и плоских замкнутых фигур. При этом обособленный земельный участок представляется в виде контура, построенного на базе графических примитивов. Такие стандартные положения векторного представления пространственных данных о земельных участках положены в основу следующих видов ошибок в кадастровых сведениях:

1. Незамкнутость контура (открытый полигон).

Такая ошибка может возникнуть в случае, если в предоставленной для кадастрового учета информации содержатся различные сведения о координатах начальной и конечной точек земельного участка - при технической ошибке, допущенной сотрудником ОКУ при «ручном режиме» построения полигона, когда в одной точке пересечения его границ не были соединены соответствующие узлы, когда контур для актуальных земельных участков и их частей содержит новые или архивные точки и т. п.

2. Самопересечение контура.

Нарушение последовательности точек в межевой документации, ошибки при создании объектов в графической базе данных кадастра могут приводить к искажениям в их геометрии: двойные узлы, самопересечение полигона, самоповторы и т. д.

3. «Недолет» или «Перелет» характерной точки границы земельного участка (части земельного участка) относительно другой границы земельного участка.

Данная ошибка наиболее часто встречается при ведении ЕГРН, так как сведения о координатах характерных точек границ земельного участка предоставляются в межевой документации, а следовательно, вносятся в кадастр с округлением до 0,01 метра. При этом существующие ГИС позволяют построить и визуализировать графические примитивы с более высокой точностью (точнее миллиметра).

Поскольку округление идет до сантиметра, то при попытке «точной посадки» узла на линию (границу земельного участка) появляется «недолет» или «перелет» узла. Эта ошибка часто встречается при внесении сведений в ЕГРН о части земельного участка, одна из границ которой совпадает с границей земельного участка, при образовании новых земельных участков, когда на смежной границе образуются новые точки и т. д.

Порядок исправления кадастровых ошибок

Существуют три варианта исправления кадастровых ошибок:

– в порядке, установленном для учета изменений соответствующего объекта недвижимости (если документами, которые содержат такую ошибку и на основании которых внесены сведения в ЕГРН, являются документы, предоставленные заявителем для кадастрового учета);

– в порядке информационного взаимодействия;

– на основании вступившего в законную силу решения суда об исправлении такой ошибки. В таком случае причины возникновения кадастровой ошибки роли не

играют. Суд вправе принять данное решение по требованию любого органа, в том числе органа кадастрового учета.

При обнаружении кадастровой ошибки на орган кадастрового учета законодательством возложена обязанность по принятию решения об устранении данной ошибки. Орган кадастрового учета должен направить его заинтересованным лицам или в соответствующие органы для исправления этой ошибки не позднее рабочего дня, следующего за днем принятия данного решения.

Если кадастровый учет осуществлялся ЕГРН, то ошибка в местоположении границ участка может быть исправлена подготовкой межевого плана, оформленного в виде одного документа, который будет содержать сведения об образуемом или уточняемом земельном участке и сведения в отношении ранее учтенного земельного участка, в местоположении границы которого обнаружена ошибка. Если исправление ошибки в местоположении границы ранее учтенного участка не повлекло изменение его площади и конфигурации, то исправленные сведения вносятся в ЕГРН без участия собственника (правообладателя) такого участка.

В противном случае предоставление в орган кадастрового учета собственником (правообладателем) ранее учтенного земельного участка или его законным представителем заявления о государственном кадастровом учете изменений объекта недвижимости обязательно.

В случае, если невозможно устранить кадастровую ошибку вышеописанным способом, разрешение ситуации определяется в судебном порядке.

В настоящее время для того, чтобы осуществить кадастровый учет либо уточнить границы ранее учтенного земельного участка, необходимо провести кадастровые работы. При этом местоположение границ земельного участка определяется исходя из данных, которые содержатся в документах (свидетельствах, технических паспортах и т. п.).

Обратившись к кадастровым инженерам с целью проведения кадастровых работ, собственник земельного участка может столкнуться с проблемой наложения границ своего и соседнего участков, в результате чего границы земельных участков могут быть значительно смещены, и по документам земельный участок может иметь иную конфигурацию, чем на местности. В отношении такого участка владелец не сможет оформить соответствующие документы.

Если границы формируемого земельного участка имеют наложение границ с ранее учтенным земельным участком, то возможна подготовка межевого плана, в котором будут уточнены и координаты соседнего участка.

Иными словами, может быть подготовлен один межевой план, содержащий сведения о двух земельных участках. Важной частью такого межевого плана будет акт

согласования местоположения границ земельных участков с графической частью на обороте, что является обязательной процедурой по закону.

Если не удалось устранить наложение в досудебном порядке, то собственник земельного участка вправе обратиться в суд.

В качестве доказательства можно ссылаться на заключение кадастрового инженера о выявленной кадастровой ошибке, которое в итоге может быть положено в основу решения суда. Следует отметить тот факт, что земельный участок одного из собственников поставлен на кадастровый учет ранее соседнего. Следовательно, наложение границ земельных участков возникло из-за ошибки, которая возникла в результате постановки на кадастровый учет соседнего земельного участка.

При возникновении подобных ситуаций необходимо обязательно соблюдать досудебный порядок урегулирования ситуации – в первую очередь следует обратиться с соответствующей просьбой к собственнику смежного участка, а затем уже с заявлением в суд. При этом актуальной проблемой является выбор надлежащего способа защиты права, который, конечно, зависит от особенностей конкретного дела.

Библиографический список

1. Дашиева, Д. В. Порядок создания зоны экономического благоприятствования на территории Заиграевского района Республики Бурятия / Д. В. Дашиева; Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р. Филиппова, Институт землеустройства, кадастров и мелиорации, Кафедра «Кадастры и право». – Улан-Удэ: б.и., 2019. – 69 с.
2. Земельное право: учебник / Н. Д. Эриашвили, Р. М. Ахмедов, Н. А. Волкова [и др.]; под ред. Н. А. Волковой, Р. М. Ахмедовой; Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя. – 9-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана: Закон и право, 2019. – 375 с.
3. Игнатъева, Е. С. Государственный кадастровый учёт и оценка рыночной стоимости индивидуального жилого дома в г. Коврове Владимирской области / Е. С. Игнатъева; Государственный университет по землеустройству. – Москва: б.и., 2020. – 100 с.
4. Калядина, А. Н. Оценка возможности применения веб-сервиса обработки результатов ГНСС наблюдений методом precise point positioning CSRS-PPP для геодезического обеспечения кадастровых работ / А. Н. Калядина; Российский университет дружбы народов. – Москва: б.и., 2020. – 108 с.
5. Крахин, А. В. Информационные технологии и системы в управленческой деятельности: учебное пособие: [16+] / А. В. Крахин. – Москва: ФЛИНТА, 2020. – 256 с.
6. Мумбер, А. А. Осуществление кадастровой деятельности при формировании

сведений объекта недвижимого имущества / А. А. Мумбер ; Тюменский индустриальный университет. – Тюмень: б.и., 2021. – 85 с.

7. Пенкина, Ю. А. Актуализация кадастровой стоимости земель населенных пунктов: выпускная квалификационная работа / Ю. А. Пенкина; Сибирский государственный университет геосистем и технологий (СГУГиТ), Кафедра кадастра и территориального планирования. – Новосибирск: б.и., 2019. – 78 с.

8. Русинова, К. О. Кадастровые работы для постановки на государственный кадастровый учет машино-мест в многоквартирном доме (на примере дома в г. Всеволожск Ленинградской области) / К. О. Русинова; Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I. – Санкт-Петербург: б.и., 2020. – 82 с.

9. Понятие и основные проблемы ЕГРН [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://sibac.info/journal/student/43/123342> (дата обращения 21.12.2022).

10. Росреестр. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://rosreestr.gov.ru/> (дата обращения 21.12.2022).

Управление инновациями

УДК 33

Джавадова С.А. Инновации в аграрном секторе и их влияние на конкурентоспособность

Innovations in the agricultural sector and their impact on competitiveness

Джавадова Светлана Александровна,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры теоретической и прикладной экономики
Российский государственный гуманитарный университет, Россия, г. Москва
Javadova Svetlana Alexandrovna,
candidate of economics,
Associate Professor of the Theoretical and Applied Economics Department,
Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow

***Аннотация.** В условиях наличия высокой конкуренции в аграрном секторе особое значение приобретает достижение баланса между потребителями аграрной продукции. Экономически определено, что основным рычагом обеспечения конкурентоспособности является не только эффективность хозяйственной деятельности, но эффективность, достигнутая внедрением в производство инновационных технологий. Именно внедрение инноваций в агропроизводство на всех этапах способно повысить конкурентоспособность продукции.*

***Ключевые слова:** аграрный сектор, конкурентоспособность, инновации, сельское хозяйство,*

***Abstract.** In conditions of high competition in the agricultural sector, achieving a balance between consumers of agricultural products is of particular importance. It is economically determined that the main lever of ensuring competitiveness is not only the efficiency of economic activity, but the efficiency achieved by the introduction of innovative technologies into production. It is the introduction of innovations in agricultural production at all stages that can increase the competitiveness of products.*

***Keywords:** agricultural sector, competitiveness, innovation, agriculture,*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_61

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Одним из факторов повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции является внедрение ресурсосберегающих технологий и инноваций. Стратегия ресурсосбережения включает увеличение доли ресурсосберегающих технологий и разработку методов анализа, прогнозирования, оптимизации и стимулирования их применения, способствующего более эффективному использованию доступных бизнес-возможностей.

Проблемам инновационной активности предприятий аграрного сектора в разное время уделяли внимание отечественные ученые, среди которых: А.И. Алтухов, О.С. Акупиян, В.Л. Аничин, А.В. Колесников, В.С. Кухарь, И.Г. Ушачев, Т.В. Савченко, А.В. Турьянский и др.

Однако, несмотря на значительное количество исследований, требует дальнейшего рассмотрения проблема повышения уровня конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий на основе привлечение инноваций и ресурсосберегающих технологий.

В данном случае эффективность и рациональное использование потенциала ресурсов определяет успех компании в будущем и позволяет не только сохранить и укрепить свои позиции в конкурентной среде, но и обеспечить выход на новые перспективные рынки [1].

Текущее состояние инновационной сферы влияет на качество продукции, ее новизну и конкурентоспособность. В России за последние 10 лет уже создана стабильная группа компаний с непрерывным инновационным характером, но темпы роста инновационной активности остаются недостаточными. Основными факторами, преимущественно, выступают: отсутствие собственных ресурсов и финансовой поддержки со стороны государства, высокие экономические риски при отсутствии страховых механизмов их минимизации, а также риски инновационных проектов, объединяющих интеллектуальные, производственные и рыночные риски.

Из года в год ситуация складывается таким образом, когда экономическое развитие представителей аграрного сектора должно сопровождаться постоянным повышением конкурентоспособности продукции. Производство и сбыт принципиально новых товаров и оборудования – движущая сила развития национальной экономики. Создание, внедрение и распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов становятся ключевыми факторами роста производства, занятости, инвестиций, внешней торговли, повышения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, совершенствования организации производства и повышения его эффективности. Это определяет конкурентоспособность компаний и их продукции на внутреннем и мировом рынках, улучшает социально-экономическую ситуацию.

Взаимосвязь между ростом инновационной активности и уровнем конкурентоспособности компании может влиять на: реализацию инновационного потенциала; использование передовых подходов к организации производства; инновационные продукты и технический прогресс; развитие конкурентных преимуществ; общий уровень конкурентоспособности предприятия [2].

Ценовая составляющая повышения конкурентоспособности продукции в современных экономических условиях практически исчерпана, поэтому на первый план деятельности выдвигается обеспечение инновациями на всех уровнях: операционном, маркетинговом, административном.

Курс на инновационное формирование сельхозтоваропроизводителей определяет их успешную работу и устойчивое развитие в будущем, становится залогом конкурентного преимущества предприятий в стратегической перспективе.

Использование инновационных технологий в компаниях значительно повышает эффективность деятельности, тогда как конкурентоспособность капитала во многом основывается на готовности к инновационной активности. В ситуации, когда стоимость материалов, технических и энергетических ресурсов значительно возросла по сравнению со стоимостью сельскохозяйственной продукции, вопрос экономии энергии и ресурсов стал приоритетным [3].

Текущий этап инновационного процесса в агросекторе характеризуется следующими признаками:

1) относительно высокая инновационная активность предприятий (57% в растениеводстве);

2) ограниченное использование агропредприятиями собственных инновационных разработок (ресурсов и технологий), использование агропредприятиями или адаптированных к их условиям, разработки специализированных организаций, а также зарубежные разработки;

3) взаимозависимости степени инновационной активности предприятия и ее рентабельности. Наиболее инновационной активностью с относительно более высокой рентабельностью обладают предприятия (63-65% в общем количестве хозяйствующих субъектов), занимающиеся выращиванием зерновых и технических культур с чистой прибылью от 100 млн. руб. и более;

4) диверсификация инновационной деятельности эффективных предприятий. Среди компаний, не специализирующихся на выращивании зерновых и технических культур, 50% использовали новые породы животных (отечественные и зарубежные) и закупили специализированное оборудование для животноводства, а 33% использовали передовые технологии (отечественные и зарубежные) для производства;

5) абсолютное преобладание собственных ресурсов предприятий среди источников финансирования инноваций. В растениеводстве компании с чистой прибылью более 100 млн. руб. инвестировали исключительно собственные средства, а компании с более низкими доходами также привлекали средства из государственного бюджета (2%) и кредиты (5%);

6) низкий уровень использования институциональных источников информации в инновационных разработках и их внедрение сельскохозяйственными предприятиями, особенно из университетов и государственных исследовательских институтов, а также из частных исследовательских институтов и коммерческих лабораторий;

7) разнообразие инновационной деятельности предприятий растениеводства и животноводства по видам. В растениеводстве продуктовые инновации (ресурсные инновации) ввели 88% инновационно активных компаний, процессные инновации (технологии) – 77% компаний, управленческие (организационные и маркетинговые) инновации – 62%;

8) инновации в сфере окружающей среды. Более половины опрошенных компаний отметили наличие определенных выгод, которые они принесли окружающей среде. Вследствие внедрения экологических инноваций сельхозтоваропроизводители достигли следующего экономического эффекта: снижение материалоемкости на единицу продукции, снижение энергозатрат на продукцию, уменьшение загрязнения почвы, воды или воздуха. Однако экономия энергии не увеличилась. Среди предприятий, которые внедрились инновационные процессы, лишь 10% (зерновые и технические культуры), а также использование энергосберегающих систем.

Эффективность использования и динамика развития инновационной сферы стали решающим фактором обеспечения конкурентоспособности экономики и во многом определяющим место каждой страны в мире. В отечественном аграрном секторе отмечается ряд проблем, которые не позволяют эффективно использовать свой инновационный потенциал: низкий уровень финансовой поддержки инновационного сектора; неравномерное распределение инноваций по регионам; неэффективное использование имеющегося научного потенциала; отсутствие должной базы и соответствия международным стандартам правовой защиты интеллектуальной собственности.

Инновации играют важную роль в экономическом росте страны, так или иначе, влияя на рост производительности труда, эффективность инвестированного капитала и конкурентоспособность. После достижения инновационной конкурентоспособности на отечественном уровне у сельхозтоваропроизводителей появляется возможность участвовать в формировании мировой экономической системы.

Библиографический список

1. Молчанова, Л.А., Малых, М.С. Совершенствование методических основ аналитической поддержки инновационного развития предприятий аграрной сферы // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – №9-6 (56). – С. 68-71.

2. Молчанова Л.А., Бендерук Т.Г. Факторы роста инвестиционной привлекательности регионов в контексте устойчивого развития экономики государства// Л.А. Молчанова, Т.Г. Бендерук // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – №11 (58). – С. 1452- 1456.

3. Човган Н.И., Акупиян О.С. Инвестиционное обеспечение аграрного сектора экономики: проблемы и решения / Човган Н.И., Акупиян О.С. // Российский экономический интернет-журнал. – 2018. – №4. – С. 122

УДК.336.64.

Трубицына Н.С., Санкина Д.В., Бурцева Ю.В. Экономический анализ в условиях цифровизации

Economic analysis in the context of digitalization

Трубицына Н.С.

Санкина Д.В.

Бурцева Ю.В.

1. канд.экон.наук, доцент, сотрудник

ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им И.А Бунина».

2. студент

ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им И.А Бунина».

3. студент

ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им И.А Бунина»

Trubitsyna N.S.

Sankina D.V.

Burtseva J.V.

1. Ph.D, professor of Bunin Yelets State University

2. Ph.D student, of Bunin Yelets State University

2. Ph.D student, of Bunin Yelets State University

Аннотация. Целью данного исследования является изучение цифровизации в экономическом анализе в связи с внедрением различных передовых технологий, трансформирующих экономику в цифровой формат или, другими словами, формирующие цифровую экономику. Возрастает необходимость введения цифровой трансформации в экономический анализ, так как идут непрерывные глобальные изменения во всех сферах общества, особенно в экономической. В экономике эти цифровые технологии используются, обеспечивая положительные сдвиги в жизни человека и общества в целом. В статье представлены причины, степень развития цифровизации экономического анализа и состояние этого процесса на данный момент.

Ключевые слова: цифровизация, экономика, экономический анализ, цифровые технологии, трансформация экономики.

Abstract. The purpose of this study is to study digitalization in economic analysis in connection with the introduction of various advanced technologies that transform the economy into a digital format or, in other words, form a digital economy. There is an increasing need to introduce digital transformation into economic analysis, as there are continuous global changes in all spheres of society, especially in the economic one. In the economy, these digital technologies are used, providing positive changes in the life of a person and society as a whole. The article presents the reasons, the degree of development of digitalization of economic analysis and the state of this process at the moment.

Keywords: digitalization, economics, economic analysis, digital technologies, transformation of the economy.

DOI 10.54092/25420208_2022_12_65

Рецензент: Бессарабов Владислав Олегович - Кандидат экономических наук. ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»

Введение: Общество на данный момент устойчиво вступило во времена масштабных мировых перемен, где используются понятия, происходящие от слова «цифра». Такое явление - это вхождение цифровых технологий в жизнь людей, как одна

из характерных особенностей мира будущего - цифрового мира. Соответственно, цифровизация - процесс объективный, неизбежный и пресечь его невозможно. В современных условиях жизни все меняется, из этого следуют изменения отношений в обществе. В результате цифровизации сильным преобразованиям подвергаются все сферы жизни общества – политическая, социальная, духовная и, безусловно, экономическая [2].

Несомненно, цифровые технологии сегодня - это двигатель экономического прогресса, но их применение не гарантирует хороший экономический результат для всего общества. У каждого человека свои экономические интересы, ресурсы, так что цифровизация сочетает в себе не только положительные, но и отрицательные стороны, например, высокий уровень безработицы среди специалистов с низшей и средней квалификацией, замена работников роботами, невостребованность некоторых профессий вследствие этого.

Влияние цифровизации на экономику: Сейчас, в 21 веке в «Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» ведущим фактором производства является именно информация, определяемая как данные в цифровом виде[1]. К информации относятся исключительно предварительно обработанные и систематизированные данные [5].

Наиболее значимое потребительское качество информации – это способность к ресурсосбережению, ибо информация обеспечивает экономию времени, труда, денежных средств за счет оптимизации и ускорения принятия управленческих решений.

Цифровизация отраслей экономики происходит в следующих направлениях: вертикальная интеграция процессов внутри отрасли и внутри фирм этой отрасли; горизонтальная интеграция процессов и построение кроссотраслевых, межгосударственных и транснациональных процессов; цифровизация продуктов, услуг, бизнес-моделей и доступа клиентов в экосистему [3].

Государство вовлекает людей в цифровую экономику, обеспечивает гражданам доступную информационную инфраструктуру, развивает цифровую грамотность общества и проводит дальнейшую цифровизацию государственных услуг. Субъектам предпринимательства нужно развивать культуру постоянных инноваций по образцу цифровых компаний. Неучастие в процессе неизбежно приведет к потере конкурентоспособности и невозможность организациям выйти на передовые позиции [4].

Заключение: «Лицо» цифровой экономики сегодня - это цифровой продукт. Он является продуктом труда, имеющим цифровой вид, который произведен для последующей продажи, то есть являющийся товаром. К цифровым товарам относят электронные книги, программное обеспечение, текстовая информация, обучающие

курсы и другие онлайн-товары. Особенности свойства цифровых продуктов - это: неразрушимость, то есть цифровой продукт может существовать неограниченное время, поскольку он не изнашивается; изменяемость, цифровые продукты могут быть легко изменены; воспроизводимость, цифровые продукты можно практически бесплатно воспроизводить, передавать и хранить [6].

Библиографический список

1. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы: Указ президента Российской Федерации от 09.05.2017 №203 // – [Электронный ресурс] –Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919> (дата обращения: 22.11.2022) (About the Information Society Development Strategy in Of the Russian Federation for 2017-2030: Decree of the President of the Russian Federation No. 203 dated 09.05.2017 // – [Electronic resource] – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919> (date of application: 11/22/2022)).

2. Введение в цифровую экономику: потребители, рынки, регионы, отрасли: учебное пособие для неэкономических направлений подготовки бакалавров / Е.Б. Хоменко. – Ижевск: Издательский центр «Удмуртский университет», 2022. – 114 с. – [Электронный ресурс] –Режим доступа: http://elibrary.udsu.ru/xmlui/bitstream/handle/123456789/20776/100лб_1000983993_22.02.2022.pdf?sequence=1 (дата обращения 22.11.2022). (Introduction to the digital economy: consumers, markets, regions, industries: a textbook for non-economic bachelor's degree courses / E.B. Khomenko. – Izhevsk: Publishing Center "Udmurt University", 2022. – 114 p. – [Electronic resource] – URL: http://elibrary.udsu.ru/xmlui/bitstream/handle/123456789/20776/100lb_1000983993_22.02.2022.pdf?sequence=1 (date of application 22.11.2022)).

3. Инновационное развитие экономических систем в условиях цифровизации. Монография / Под научной редакцией доктора экономических наук Веселовского М.Я. и кандидата экономических наук Хорошавиной Н.С. – М.: Мир науки, 2021. – [Электронный ресурс] –Режим доступа: <https://izdmn.com/PDF/07MNNPM21.pdf> (дата обращения 21.11.2022). (Innovative development of economic systems in the context of digitalization. Monograph / Under the scientific editorship of Doctor of Economics Veselovsky M.Ya. and Candidate of Economics Khoroshavina N.S. – M.: World of Science, 2021. – [Electronic resource] – URL: <https://izdmn.com/PDF/07MNNPM21.pdf> (date of application 21.11.2022)).

4. Цифровая экономика : учеб. пособие / И. Б. Тесленко [и др.] ; под ред. проф. И. Б. Тесленко ; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2020. – 120 с. – [Электронный ресурс] –Режим доступа: <https://dspace.>

www1.vlsu.ru/bitstream/123456789/8692/1/02079.pdf (дата обращения 22.11.2022). (Digital Economy : studies. manual / I. B. Teslenko [et al.] ; edited by prof. I. B. Teslenko; Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletov. – Vladimir : VISU Publishing House, 2020. – 120 p. – [Electronic resource] – URL: [https://dspace .www1.vlsu.ru/bitstream/123456789/8692/1/02079.pdf](https://dspace.www1.vlsu.ru/bitstream/123456789/8692/1/02079.pdf) (date of application 22.11.2022)).

5. Цифровизация экономики и ее влияние на экономическое развитие и общественное благосостояние. Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. Воронцовский А.В. (2020) Т. 36. Вып. 2. С. 189–216. – [Электронный ресурс] –Режим доступа: [https://dspace.spbu.ru/bitstream/11701 /19108/1/189-216.pdf](https://dspace.spbu.ru/bitstream/11701/19108/1/189-216.pdf) (дата обращения 21.11.2022). (Digitalization of the economy and its impact on economic development and social welfare. Bulletin of St. Petersburg University. Economy. Vorontsovsky A.V. (2020) Vol. 36. Issue. 2. pp. 189-216. – [Electronic resource] – URL: [https://dspace.spbu.ru/bitstream/11701 /19108/1/189-216 .pdf](https://dspace.spbu.ru/bitstream/11701/19108/1/189-216.pdf) (date of application 21.11.2022)).

6. Цифровизация экономики: направления, методы, инструменты : сборник материалов II всероссийской научно-практической конференции. – Краснодар: КубГАУ, 2021. – 401 с. – [Электронный ресурс] –Режим доступа: <https://kubsau.ru/upload/iblock/847/84719b6980937a9bcef1c0e485fb68f4.pdf> (дата обращения 22.11.2022). (Digitalization of the economy: directions, methods, tools : collection of materials of the II All-Russian scientific and practical conference. – Krasnodar: KubGAU, 2021. – 401 p. – [Electronic resource] – URL: <https://kubsau.ru/upload/iblock/847/84719b6980937a9bcef1c0e485fb68f4.pdf> (date of application 22.11.2022)).

Экономика и право

УДК 336.02

Попова Ю.А. Актуальные тенденции и специфика контрольных и профилактических мероприятий в сфере налоговых правонарушений

Current trends and specifics of control and preventive measures in the field of tax offenses

Попова Юлия Александровна,

ассистент кафедры бухгалтерского учёта и аудита,
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
университет промышленных технологий и дизайна»

Popova Julia Alexandrovna,

Assistant of the Department of Accounting and Audit,
Saint Petersburg State University
of Industrial Technologies and Design

Аннотация. В данной научной работе анализируется значение налогов в рамках формирования федеральных доходов бюджета государства. Раскрывается сущность и ключевые элементы налоговых правонарушений как актуальной тенденции в данной сфере. Подробно рассматриваются 5 групп причин, побуждающих налогоплательщиков уклоняться от уплаты сборов. Приводятся меры ответственности за нарушения подобного характера, а также общие основания привлечения к ней. Описываются органы власти, ответственные за установление факта наличия налогового правонарушения и привлечения к ответственности за их совершение. Анализируются роль налогового контроля и налогового мониторинга как действенных методов профилактики правонарушений.

Ключевые слова: налоги, бюджет, законодательство, налоговые правонарушения, причины уклонения, ответственность, профилактика, контроль, налоговый мониторинг.

Abstract. This scientific work analyzes the importance of taxes in the framework of the formation of federal revenues of the state budget. The essence and key elements of tax offenses as an actual trend in this area are revealed. 5 groups of reasons that encourage taxpayers to avoid paying fees are considered in detail. The measures of responsibility for violations of this nature are given, as well as the general grounds for bringing her to it. The authorities responsible for establishing the existence of a tax offense and bringing to responsibility for their commission are described. The role of tax control and tax monitoring as effective methods of crime prevention is analyzed.

Keywords: taxes, budget, legislation, tax offenses, reasons for evasion, responsibility, prevention, control, tax monitoring.

DOI 10.54092/25420208_2022_12_69

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

На сегодняшний день налоги имеют огромное значение среди федеральных доходов бюджета. Помимо экономического (финансового) значения, налоги играют также важную социальную роль. С помощью них государственный аппарат влияет на протекающие в обществе процессы, выполняет функции контроля, выступает гарантом конституционных прав. Так как, к сожалению, не все граждане исполняют свою обязанность по уплате налога, возникает потребность в выявлении таких нарушителей.

Для этого в современном налоговом законодательстве РФ обособлен институт налоговых правонарушений. Он подразумевает перечень видов и способов нарушения налогового права налогоплательщиками. Помимо этого, данная отрасль права в конкретном институте предусматривает перечень мер, осуществляемых государственными органами для предупреждения, пресечения и наказания недобросовестных налогоплательщиков за каждое отдельное взятое правонарушение.

Понятие данного института правонарушения предусмотрено законодательством: статьей 106 НК РФ - «налоговым правонарушением признается виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц, за которое НК РФ установлена ответственность» [7].

Изучение причин возникновения налоговых правонарушений имеет большое значение для выявления самого факта нарушения. Анализ и изучение причин и условий, при которых совершаются налоговые правонарушения, способствует в дальнейшем предотвращению, а как следствие и снижению, налоговых правонарушений. Данный факт обуславливает актуальность рассматриваемой тематики. Особенно в условиях необходимости повышения собираемости налогов и цифровизации налогового администрирования.

В западной литературе распространено несколько классификаций причин, побуждающих налогоплательщиков уклоняться от уплаты налогов и сборов. Годме П.М. выделяет 5 групп причин, которые сформированы по сферам жизни человека (рисунок 1).

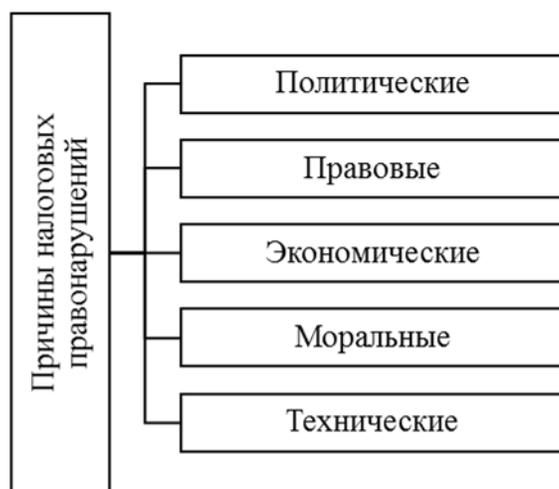


Рисунок 1. Причины уклонения от уплаты налогов и сборов по П.М. Годме [9]

Политические причины вызваны тем, что государство использует налоговые механизмы не только для пополнения доходов бюджета, но и для регулирования общественных процессов. Непродуманная детально налоговая политика государства может привести к ущемлению интересов некоторых граждан и, как следствие, к неуплате налогов и сборов как проявлению отрицательного отношения к данному процессу и попытке ему противостоять.

Правовые причины связаны с тем, что законодательство в части налогов и сборов состоит из большого количества нормативно-правовых актов. Эти законодательные акты постоянно меняются и дополняются, что не всегда положительно сказывается на налогоплательщиках. Таким образом, государство теряет весомые суммы денежных средств, которые переходят в теневую экономику. Такая нестабильность и сложность для восприятия налогового законодательства и являются причинами правового характера.

Причины же экономического характера влияют на налогоплательщика в наибольшей степени. К примеру, если санкции со стороны фискальных органов в виде штрафов за сокрытие налогов меньше суммы самих налогов, то в таком случае налогоплательщик заинтересован в укрытии этих сумм. На сегодняшний день в Российской Федерации эта причина совершения налоговых правонарушений встречается достаточно часто. Важным фактом является то, что в крайних случаях при привлечении к ответственности недобросовестного налогоплательщика возбуждается уголовное дело, но до суда обвиняемый может заплатить сумму налоги и штраф, после чего с него снимаются все обвинения. На практике получается, что есть нарушители, которые не выявлены сотрудниками налоговых органов и служб экономической безопасности и противодействия коррупции, и нарушители, которые

до суда покрыли все долги по налогам и сборам.

Моральными причинами являются низкая правовая культура юридических и физических лиц, неприязненное отношение к имеющейся налоговой системе и корысть налогоплательщиков. Налоговое право, как отрасль российского права получила свое развитие после отмены крепостного права. Царская Россия успешно совершенствовала эту отрасль вплоть до событий 1917 года. В этот период появились прототипы таких налогов как НДФЛ, земельный налог, акцизы и другие налоги ныне не действующие. В Советской России налоговое право претерпело колоссальные изменения [6]. С приходом к власти коммунистов в связи с национализацией и установлением государственной собственности на все имущество, были упразднены многие налоговые институты. Но про данный период нельзя сказать, что он отрицательно сказался на развитии российского налогового права, так как в это время были введены такие понятия как налоговая ставка, налоговый период, субсидирование и др. Кроме того, налоговое право совершенствовалось путем создания на базе плановой экономики иных налогов. С переходом России к рыночным отношениям налоговая система приобрела более похожий на сегодняшний день образ, путем создания и отмены, как разных институтов налогового права, так и отдельных налогов.

Технические причины указывают на существующие недостатки в способах и видах проведения налогового контроля. Так, например, налоговые органы не в состоянии досконально проверить бухгалтерскую отчетность всех экономических субъектов и всех проводимых хозяйственных операций, таким образом, у налогоплательщиков возникает желание скрыть некоторые суммы налогов, подлежащих уплате в бюджет.

До настоящего времени не существует общепринятой классификации причин возникновения налоговых правонарушений и других обязательных платежей. Скачкообразное изменение российской налоговой системы заставляет хозяйствующих субъектов приспосабливаться к ведению собственной финансовой деятельности в условиях введения и действия новых налоговых законодательных актов, постоянно совершенствуя способы и методы сокрытия объектов налогообложения [4]. Способы, используемые налогоплательщиками в этих целях – многочисленны и с каждым годом недобросовестными налогоплательщиками придумываются все большее число сложных комбинаций по уклонению от уплаты налоговых платежей.

Между причинами возникновения налоговых правонарушений и их отрицательными последствиями для общества существует неразрывная связь. Так, например, общие причины, по которым совершаются налоговые правонарушения

влекут за собой более крупные, что в свою очередь, влияет на экономику страны в целом. Следовательно, налоговое правонарушение – это виновно совершенное, противоправное, общественно опасное деяние лица в сфере налогов и сборов, за которое предусмотрена административная и уголовная ответственность.

В связи с выделением обозначенного правового института возникла необходимость определения ответственности за его совершение. Налоговая ответственность – это негативные санкции, установленные за совершение налоговых правонарушений, носящие штрафной и (или) компенсационный характер. Первый вид предполагает денежное взыскание независимо от вида нарушения. Второй же – возмещение неосновательно сбереженных денежных средств налогоплательщиком бюджету разных уровней государства. Ответственность за правонарушения возникает по определенным условиям, без которых налогоплательщики не могут быть привлечены к ответственности. Общие основания привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения следующие:

1. Налогоплательщики могут быть привлечены к ответственности за совершение налогового преступления только в порядке, предусмотренным налоговым кодексом РФ и по основаниям, указанным в нем.

2. За совершение одного и того же налогового правонарушения никто не может быть привлечен к ответственности повторно.

3. Чтобы привлечь к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах, должен быть установлен факт совершения правонарушения решением налогового органа.

4. При привлечении организации к юридической ответственности за совершение налогового правонарушения, ее должностные лица не освобождаются от административной, уголовной или иной ответственности, предусмотренной законами РФ, и от обязанности уплатить (перечислить) причитающиеся суммы налога.

5. В РФ действует презумпция невиновности, т.е. пока вина не доказана, лицо считается невиновным в совершении налогового правонарушения. Все сомнения в виновности лица толкуются в его пользу [3].

Если присутствует хотя бы одно из следующих обстоятельств, то налогоплательщик не может быть привлечен к ответственности за совершение налогового правонарушения:

- 1) отсутствие события налогового правонарушения;
- 2) отсутствие виновности лица в совершении данного правонарушения;
- 3) налоговое правонарушение совершено лицом, не достигшим 16-ти лет;
- 4) срок давности привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения истек [10].

Любое правонарушение состоит из 4 элементов, таких как субъект, объект, субъективная сторона, объективная сторона [5]. Субъектом признается правоспособное и дееспособное лицо, совершившее налоговое правонарушение. Объектом – налоговые отношения, которые выражаются в нарушении интересов государства, связанные с неисполнением или ненадлежащим исполнением субъектами своих установленных обязанностей. Субъективная сторона отражает психологическое отношение субъекта правонарушения к совершенному деянию, которое выражается в форме умысла или неосторожности. Она включает в себя и осознание субъектом последствий совершения определенного правонарушения. Объективная сторона выражается в действии или бездействии лица, в результате которого совершается налоговое правонарушение. Она включает в себя три элемента: действие (бездействие), вред и связь, между наступившим вредом и действием (бездействием). Если хотя бы один элемент объективной стороны отсутствует – правонарушение не будет считаться таковым: при отсутствии действия, отсутствует активность субъекта, а следственно и нет причиняемого вреда; при отсутствии вреда, правонарушение перестает быть противоправным; при отсутствии связи, между вредом и действием, устанавливается, что вред причинен не действием.

Данные условия образуют юридический состав правонарушения, присущий любой отрасли права. Налоговые правонарушения тому не исключения, хотя по каждому условию имеют свои специфические характеристики.

Организацию борьбы с налоговыми правонарушениями осуществляют такие исполнительные органы государственной власти, как налоговые, правоохранительные, таможенные и финансовые органы надзора за экономической деятельностью [2].

Финансовыми органами, относящимися к данной теме, являются Министерство финансов Российской Федерации, Финансовые органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Под налоговыми подразумеваются Федеральная налоговая служба РФ (далее ФНС РФ), структурные подразделения центрального аппарата ФНС РФ, межрегиональные инспекции ФНС РФ, Управления ФНС России по субъектам Российской Федерации, межрайонные инспекции ФНС РФ. Правоохранительными органами, связанными с борьбой с налоговыми правонарушениями, являются Главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России, отделения экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России в субъектах РФ. Под таможенными органами, пользующимися правами налоговых органов по взиманию налогов при перемещении товаров через таможенную границу Таможенного союза, понимаются такие структурные подразделения Федеральной таможенной службы РФ (далее ФТС

РФ), как главное организационно-инспекторское управление, главное управление организации таможенного оформления и таможенного контроля, главное финансово-экономическое управление, региональные отделения.

В обозначенных условиях особая роль отводится мониторингу ответственными органами по предупреждению налоговых правонарушений, своевременное проведение которого показывает, что суммы скрываемых от налогообложения доходов и иных объектов по-прежнему возрастают.

Наряду с возрастанием масштабов уклонения от уплаты налогов отмечается, что налоговые правонарушения приобретают всё более организованный характер. Используя несовершенство законодательства, руководители и собственники целого ряда предприятий, в частности крупнейшие должники бюджету РФ, применяют сложные механизмы сокрытия объектов налогообложения, связанные с использованием посреднических фирм, так называемых фирм-однодневок, фирм-прокладок, дочерних компаний, кредиторов, поставщиков и потребителей их продукции [1]. Ведение финансово-хозяйственной деятельности без постановки на учёт в налоговых органах, а также с использованием фальшивых реквизитов и печатей или без представления бухгалтерской и налоговой отчётности в ФНС РФ имеет место в современных непростых социально-экономических условиях.

В связи с этим возникает потребность в наиболее эффективном применении политических, экономических, организационных, правовых и других средств обеспечения налоговых платежей в бюджет РФ.

Реализацию налогоплательщиками своих прав и исполнения обязанностей по уплате налогов можно рассматривать с различных точек зрения относительно имеющихся форм и методов. Исполнение обязанности по уплате налогов предполагает добровольные платежи в виде активных положительных действий субъектов и взыскание налогов в принудительном порядке.

На сегодняшний день механизм реализации обязанности по уплате налогов с точки зрения нормативной базы представляет собой совокупность средств, содействующих налоговым платежам в бюджеты. Так же сюда включаются все средства и способы для того, чтобы уплата средств была своевременной и в полном объеме.

В существующем виде фискальная направленность налоговой политики государства производит следующий эффект: при довольно большой налоговой нагрузке и такого же рода санкциях налогоплательщики зачастую используют любые способы ухода от налогообложения.

Важнейшим и актуальным направлением профилактики налоговых правонарушений является, в первую очередь, совершенствование налогового

законодательства. При этом оно должно осуществляться в сторону его максимально возможного упрощения, доступности содержания, позволяющего руководствоваться им не только организациям с большим штатом высококвалифицированных юристов и бухгалтеров, но и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим деятельность самостоятельно.

Профилактика налоговыми органами осуществляется посредством проведения налогового контроля за исполнением субъектами обязательств, предусмотренных законодательством. Под налоговым контролем понимается совокупность действий и способов, проводимых компетентными органами в процессе надзора за законностью действий по введению, уплате или взиманию налогов и сборов, целью которых является предупреждение и выявление налоговых правонарушений (в том числе налоговых преступлений), а также привлечение к ответственности лиц, нарушивших налоговое законодательство.

Так как основной целью налогового контроля является обеспечение соблюдения налогового законодательства, то можно выделить такие задачи налогового контроля, как:

- выявление правонарушений в сфере налогов и сборов;
- изучение схемы налогового правонарушения;
- привлечение нарушителей к административной и уголовной ответственности;
- предупреждение и, по возможности, пресечение новых налоговых правонарушений и др. [8].

Осуществляется контроль в виде налоговых проверок в основном камерального (документального) и в определенных случаях выездного характера. Налоговые проверки охватывают последние три года ведения хозяйственной деятельности предпринимателя, а повторные плановые проверки по одному и тому же виду основанию в течение года не допускаются.

Камеральная проверка проводится по месту нахождения налогового органа на основе деклараций (расчётов) и документов, представленных налогоплательщиком, а также других документов о его деятельности и предполагает не только проверку правильности исчисления того или иного налога, но и сопоставление показателей из разных отчетностей для выявления потенциальных ошибок.

В свою очередь, выездная налоговая проверка (на проведение которых на данный момент фактически введен временный мораторий) проводится по месту нахождения налогоплательщика и на основании решения руководителя (заместителя руководителя) налоговой инспекции и направлена на выявление и пресечение нарушений законодательства о налогах и сборах, предупреждение налоговых правонарушений.

Еще одной актуальной формой контроля, осуществляемой налоговыми органами в отношении определенных организаций, обладающих специальными критериями, является налоговый мониторинг. Такими признаками являются:

- сумма всех налогов, уплачиваемых организацией, не должна быть менее 300 миллионов рублей;
- годовая сумма доходов, указанная в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации составляет не менее 3 миллиардов рублей;
- общая стоимость имущества по бухгалтерскому балансу на 31 декабря должна составлять не менее 300 миллионов рублей [10].

Особенностью налогового мониторинга является тот факт, что проводится он налоговыми органами по месту нахождения организации и только по ее заявлению. По результатам налогового мониторинга налоговые органы обязаны составить мотивированное мнение. Плюсом для налогоплательщика является то, что налоговый мониторинг отменяет для организаций проведение камеральных и выездных проверок за период, за который он проводится.

Подводя итог, необходимо отметить, что институт налоговых правонарушений требует глубокого и детального исследования, т.к. данный вид нарушений является одним из наиболее значимых для государства, по той причине, что именно благодаря налогам и сборам в бюджет поступают доходы, способствующие нормальному функционированию как государства в целом, так и исполнению отдельных его функций и задач. Налоговое законодательство не стоит на месте и постоянно совершенствуется. Поэтому содержание прав и обязанностей субъектов налогового права меняется, что является необходимостью проведения своевременного мониторинга и анализа налоговых правонарушений. Но любую проблему, какую форму она не приобретала, следует рассматривать с точки зрения теории и совершенства законодательства в той мере, в которой оно бы отвечало потребностям в современном налоговом регулировании.

Библиографический список

1. Алиева, Э. Б., Габимова, А. М., Алиева, А. Ю. Основные причины налоговых правонарушений и пути их преодоления / Э. Б. Алиева, А. М. Габимова, А. Ю. Алиева // Закон и право. - 2020. - №4. - С. 66-74.
2. Бекряшев, А. К., Белозеров, И. П. Теневая экономика и экономическая преступность / А. К. Бекряшев, И. П. Белозеров. - Омск: Омский государственный университет, 2018. - 459с.
3. Гвоздиков, А. В., Голицева, Л. Е. Налогообложение: планирование, анализ, контроль / А. В. Гвоздиков, Л. Е. Голицева – М.: КНОРУС, 2017. – 272 с.

4. Кочкаров, А. А. Причины и условия налоговых правонарушений / А. А. Кочкаров // Финансовое право. - 2021. - №6. - С. 27-32.
5. Кулиев, Р. П. Профилактика налоговых правонарушений в РФ/ Р. П. Кулиев // Государство и право. Юридические науки. – 2019. - №9. С. 78-85.
6. Налоги и налоговая система Российской Федерации / Л. И. Гончаренко [и др.]; ответственный редактор Л. И. Гончаренко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во Юрайт, 2021. - 470 с.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. Текст с изменениями и дополнениями на 1 марта 2021 года (+ путеводитель по судебной практике) / В. А. Обручев – М.: Эксмо. 2021 г. – 1087 с.
8. Ордынская, Е. В. Организация и методика проведения налоговых проверок / Е. В. Ордынская. - М.: Изд-во Юрайт, - 2016. - 250 с.
9. Пепеляев, С. Г. Основы налогового права / С. Г. Пепеляева. - М.: Инвест Фонд, 2020. - 496 с.
10. Шахов, Д. Ю. Уклонение от уплаты налога: экономическое основание, возможности статистической оценки / Д. Ю. Шахов // Финансы и кредит. - 2022. - № 14. - С. 22-31.

Экономика предпринимательства

УДК 334.72

Дудина И.М., Простова Д.М. Социальное предпринимательство: устойчивость и социальное воздействие некоммерческих организаций (зарубежный опыт)

Social Entrepreneurship: Sustainability and Social Impact of Nonprofit Organizations
(International Experience)

Дудина И.М., Простова Д.М.

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова
Уральский государственный экономический университет

Dudina I.M., Prostova D.M.

P.G. Demidov Yaroslavl State University
Ural State University of Economics

Аннотация. Социальное предпринимательство (СП) – это определение социальной проблемы и ее решение, оценка социального воздействия, бизнес-модели и устойчивости предприятия. В данной статье авторы рассматривают стратегическую роль социального предпринимательства в создании социального воздействия и устойчивости некоммерческих организаций. Целью данного исследования является изучение социального воздействия некоммерческими организациями, а так же их устойчивость. Обзор научных исследований показывает, что некоммерческие организации взяли на себя ведущую роль в СП и добились устойчивости своих организаций. Так же авторы рассмотрели социальное предпринимательство в рамках таких теорий как теория формирования социального предпринимательства, теория ресурсной базы, поведенческая теория фирмы, теория устойчивого развития, теория изменений и теория, основанная на потенциале. Результаты данного исследования дают общее представление о том, что благодаря инвестированию в социальные предприятия появляется стабильность в устойчивости работы некоммерческих организаций.

Ключевые слова: Социальное предпринимательство, некоммерческие организации, устойчивость, социальное воздействие

Abstract. Social entrepreneurship (SE) is the definition of a social problem and its solution, social impact assessment, business model, and sustainability of an enterprise. In this paper, the authors examine the strategic role of social entrepreneurship in creating social impact and sustainability in nonprofit organizations. The purpose of this study is to analyze the social impact of nonprofit organizations, as well as their sustainability. A review of academic literature shows that nonprofit organizations have taken a leading role in SE and have achieved the sustainability of their organizations. In the same way, the authors examined social entrepreneurship within the framework of such theories as social entrepreneurship formation theory, resource-based theory, behavioral theory of the firm, sustainability theory, change theory, and capacity-based theory. The results of this study summarize that there is stability in the sustainability of the nonprofit organizations through investing in the social enterprises.

Keywords: Social enterprise, nonprofit organizations, sustainability, social impact

DOI 10.54092/25420208_2022_12_79

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Предпринимательство является движущей силой значительной части роста бизнес-сектора, а также локомотивом быстрого расширения социального сектора. Социальное предпринимательство (СП) как практика, объединяющая создание экономической и социальной ценности. СП – это использование бизнес-моделей для эффективного удовлетворения основных человеческих потребностей, которые не могут удовлетворить существующие рынки и институты. В процесс достижения социальных целей национального развития вовлечены некоммерческие организации, выполняющие ряд значимых функций, связанных с конкретными направлениями деятельности в экономике и обладанием определенным уровнем социально-экономической эффективности [1, с.107]. Речь идет о развитии инновационных некоммерческих организациях, поддерживающих свою миссию и создающих рабочие места. Социальное предпринимательство сочетает в себе изобретательность традиционного предпринимательства с миссией преобразования общества [15, с. 17]. Некоммерческие организации уже имеют миссию по преобразованию общества посредством мероприятий, ориентированных на социальную деятельность.

Социальное предпринимательство включает в себя: определение конкретной социальной проблемы и конкретного ее решения; оценку социального воздействия, бизнес-модели и устойчивости предприятия. Самое главное – это создание ориентированной на социальную миссию коммерческой или бизнес-ориентированной некоммерческой организации, которая стремится к двойному (или тройному) итогу [16, с. 97]. Это привлекательная конструкция именно потому, что она имеет такие большие перспективы [12, с.29]. J. Mair и I. Marti считают, что социальное предпринимательство отличается от других форм предпринимательства относительно более высоким приоритетом, отдаваемым продвижению социальной ценности и развития по сравнению с получением экономической ценности [10, с. 38]. Социальные предприниматели занимаются решением острых социальных проблем, обслуживанием обездоленных и предоставлением социально значимых благ, которые, по их мнению, не были должным образом предоставлены государственными учреждениями или частными рынками [6, с. 17]. Социальные предприниматели выявляют возможность удовлетворить нереализованные потребности, которые государственная система социального обеспечения не удовлетворяет или не может удовлетворить, собирают необходимые ресурсы (как правило, людей, часто волонтеров, денежные средства и помещения) и используют их для того, чтобы изменить ситуацию [19, с. 330]. Они обычно сосредоточены на создании ценности, использовании инноваций, терпимости к риску и отказываются принимать ограничения в доступных ресурсах [14, с. 59]. Согласно S. Alvord, L. Brown, и C. Letts, некоммерческие организации могут создавать коммерческие

дочерние компании и использовать их для создания рабочих мест или доходов, которые служат их социальным целям [2, с. 268].

Традиционно НКО получают ресурсы благодаря пожертвованиям, в виде грантов, соглашений о сотрудничестве, контрактов, взносов в натуральной форме или в других формах, которые они используют для создания социальных изменений. Социальное предпринимательство или предпринимательская деятельность, преследующая социальные цели, в последние десятилетия находится на подъеме. Как отмечает J. Johnson, «социальное предпринимательство становится инновационным подходом к решению сложных социальных проблем» [9, с. 96], особенно в условиях сокращения государственного финансирования. Наблюдается устойчивый рост некоммерческих организаций, это свидетельствует о конкуренции за ресурсы, которая должна существовать среди некоммерческих организаций; конкуренция за уменьшающиеся источники ресурсов. Однако область социального предпринимательства все еще находится на захватывающей стадии младенчества, и в настоящее время она еще недостаточно осознана. Как утверждают J. Boschee и J. McClurg, двадцать лет назад идея о том, что некоммерческие организации могут действовать в предпринимательской манере, была анафемой для большинства представителей сектора. Некоммерческий сектор традиционно руководствовался моделью «зависимости», полагаясь в основном на филантропию, волонтерство и государственные субсидии, а заработанный доход занимал лишь отдаленное четвертое место. Но социальные предприниматели перевернули эту формулу с ног на голову [4, с. 23]. Подход СП к мобилизации ресурсов становится популярным и является путем к успеху для некоммерческих организаций. Традиционные доноры меняются и уменьшаются в числе, в то время как тех, кто нуждается в их поддержке, становится все больше, и пожертвования становятся более конкурентоспособными. НКО и любые другие благотворительные организации испытывают трудности с получением достаточных ресурсов для выполнения своих задач. В этом контексте СП – это подход, который люди используют для обеспечения непрерывности своих социальных/благотворительных инициатив.

Если некоммерческая организация не получает доход от своей деятельности, она не действует как предприниматель. Необходимо отметить, что операционные расходы некоммерческих организаций резко возросли, ресурсы, доступные из традиционных источников сократились, количество некоммерческих организаций, конкурирующих за гранты и субсидии, увеличилось, а число нуждающихся людей выросло. Для того чтобы эти организации могли поддерживать себя, необходимо обеспечить получение дохода, и некоторые из них так и поступили. Как утверждают R. Martin и S. Osberg социальный предприниматель стремится к ценности в масштабе, преобразующей пользы, которая

распространяется либо на значительный сегмент общества, либо на общество в целом [12, с. 31]. Ресурсы ограничены, а социальные потребности велики. Каждый хочет исследовать новые пути получения ресурсов, и заработанный доход кажется многообещающим [7].

Исследование J. Short, T. Moss и G. Lumpkin показало, что контекст, в котором работают социальные предприятия, напрямую влияет на их способность выполнять двойную миссию – создавать социальную ценность и одновременно создавать финансово стабильную и/или самокупаемую бизнес-модель [18, с.176]. По мнению авторов инновации, являются ключевой темой в исследованиях социального предпринимательства.

В отличие от коммерческих организаций, некоммерческие организации зависят от различных источников и потоков финансирования для поддержания своей деятельности. Существенное сокращение государственных и учредительных фондов предполагает, что некоммерческие организации должны разработать или пересмотреть свои планы по привлечению средств для поддержания финансовой устойчивости. S. Alvord, L. Brown и C. Letts подчеркивают, что решение социальных проблем часто требует фундаментальных преобразований в политических, экономических и социальных системах [2, с. 273].

Материалы и методы

Теоретическую и эмпирическую базу для настоящего исследования составили научные работы зарубежных авторов в сфере функционирования и развития некоммерческого сектора, а в частности социального воздействия некоммерческих организаций.

Результаты и обсуждения

Социальное предпринимательство, как и обычное предпринимательство, имеет достаточно сильное теоретическое обоснование. В связи с этим авторы считают необходимым рассмотреть некоторые из теорий, в рамках которых работает СП таких, как теория формирования социального предпринимательства, теория ресурсной базы, поведенческая теория фирмы, теория устойчивого развития, теория изменений и теория, основанная на потенциале.

Теория изменений

Для того чтобы изменить мир, нужно относиться к нему как к бизнесу. Социальное предпринимательство не просто нацелено на получение прибыли; его цель – удовлетворение социальных, а не коммерческих потребностей. СП – это создание, оценка и использование возможностей для социальных изменений. Следовательно, предполагаемое воздействие – это социальные изменения. Согласно J. Mair и E. Noboa, СП включает инновационные подходы к решению проблем в области образования,

окружающей среды, свободной торговли, здравоохранения и прав человека и широко рассматривается, как важный строительный блок для устойчивого развития стран [11, с. 127]. Социальные предприниматели стремятся к адекватному финансированию, но готовы внедрять свои идеи и методы и без него. Такое изменение мышления поможет обеспечить необходимую устойчивость, которую обеспечивает стратегическое применение социального предпринимательства некоммерческими организациями.

Теория ресурсной базы

Теория ресурсной базы исходит из принципа, что источник конкурентных преимуществ фирм лежит в их внутренних ресурсах, в отличие от их позиции во внешней среде. То есть вместо того, чтобы просто оценивать возможности и угрозы внешней среды при ведении бизнеса, конкурентное преимущество зависит от уникальных ресурсов и возможностей, которыми обладает НКО. НКО получают и поддерживают конкурентные преимущества путем использования ценных ресурсов и возможностей, которые неэластичны по предложению. Многие доноры, финансирующие социальную работу, допускают долгосрочное развитие ресурсов, особенно для организаций, которые получают пожертвования. Таким образом, СП позволит НКО генерировать ресурсы, что позволит им получать больше доходов для социальной работы, которые являются весьма ценными для создания устойчивости социальной миссии НКО.

Согласно J. Boschee и J. McClurg, только заработанный доход позволит некоммерческой организации стать устойчивой или самодостаточной. Это говорит о стабильном финансовом положении [4, с. 45]. Конкурентное преимущество может быть устойчивым, только если возможности, создающие преимущество, поддерживаются ресурсами. Поэтому для НКО крайне важно принять стратегии, которые привнесут устойчивость в процесс получения ресурсов. Таким образом, СП – это лучший стратегический ход, который НКО может предпринять для создания своей ресурсной базы и, следовательно, источник непрерывности и устойчивости своих инициатив.

Модель, основанная на потенциале

В данном исследовании в качестве концептуальной основы используется модель инноваций и устойчивого конкурентного преимущества в некоммерческих организациях, основанная на потенциале, а устойчивое конкурентное преимущество отражает социальное воздействие. Существуют области возможностей, которые НКО необходимо создать или укрепить, чтобы обеспечить плавный переход от традиционных стратегий мобилизации ресурсов к СП. Как отмечает J. BufJler, если необходимо выполнить задачу, необходимо найти набор активных объектов, которые способны это сделать [5, с. 105]. Таким образом, создание возможностей должно быть приоритетом для обеспечения эффективности и результативности предприятия.

Как утверждают G. Schreyögg и M. Kliesch-Eberl, что в случае превосходной производительности и уникального исторического развития, потенциал, как предполагается, создает основу для устойчивого конкурентного преимущества [17, с. 915]. Конкурентные стратегии, сохраняя при этом социальную миссию, являющуюся основной целью организации. Модель, основанная на потенциале, предполагает, что НКО используют инновационные стратегии для создания превосходной социальной ценности для целевого рынка [21, с. 54].

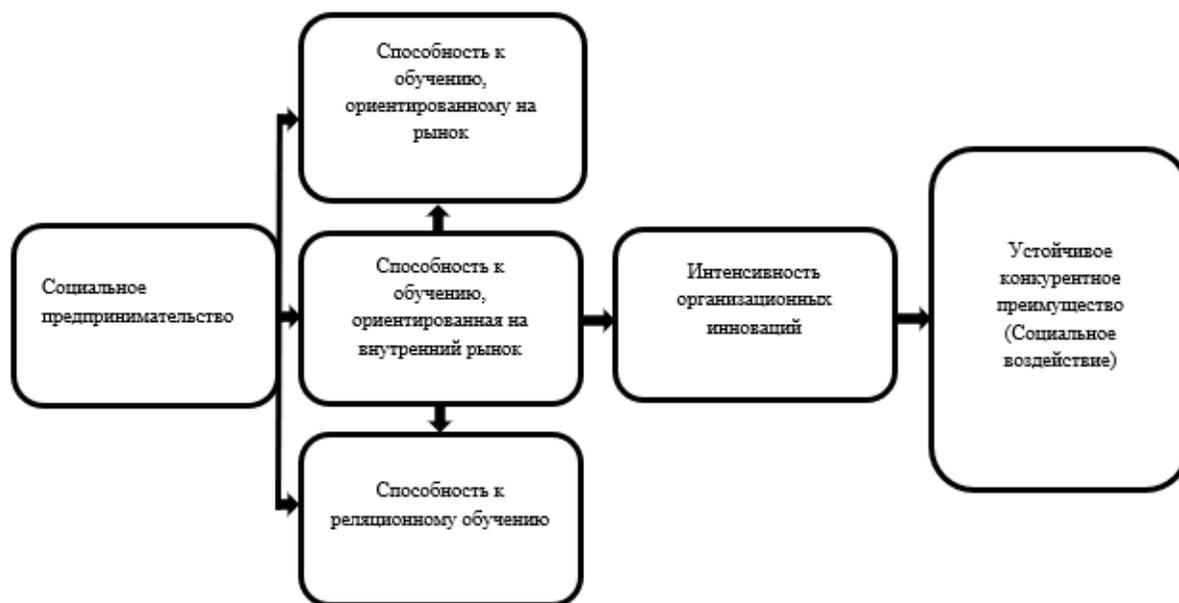


Рисунок 1. Модель инноваций и устойчивого конкурентного преимущества в некоммерческих организациях, основанная на потенциале конкурентного преимущества в некоммерческих организациях [21, с. 55].

Способность к обучению, ориентированному на рынок

Как утверждает J. Weerawardena, способность компании учиться на своем рынке является источником инноваций и конкурентных преимуществ. Технологические, так и нетехнологические инновации способствуют конкурентному преимуществу, что отражает необходимость более широкой концептуализации понятия инноваций [20, с. 409]. Конкурентное позиционирование составляет основу современной теории и практики маркетинга. Конкурентное позиционирование – это сочетание выбора целевого рынка (где НКО будет конкурировать) и конкурентного преимущества (как НКО будет конкурировать). Быстрое расширение и все большая коммерциализация потребительского рынка заставили некоммерческие организации занять конкурентную позицию в своей деятельности и искать инновационные способы предоставления высококачественных услуг [21, с. 63].

Способность к обучению, ориентированная на внутренний рынок

Источник знаний определяется как степень, в которой организация предпочитает развивать новые знания внутри, в отличие от степени, в которой она более склонна искать вдохновение в идеях, разработанных вовне. Ориентация на продукт и процесс относится к предпочтению накопления знаний, связанных с результатами продукции и услуг, по сравнению с предпочтением инвестировать в знания об основных процессах, поддерживающих продукцию. Организационное обучение может быть увеличено за счет использования существующих возможностей или развития новых. Последнее предполагает изменение культуры, первое – улучшение существующих возможностей. J. Austin, H. Stevenson и J. Wei-Skillern определяют социальное предпринимательство, как инновационную деятельность, создающую социальную ценность, которая может происходить в рамках или за пределами некоммерческого, частного или государственного секторов [3, с. 268]. Таким образом, внутренне ориентированное обучение и инновации являются жизненно важными ингредиентами.

Способность к реляционному обучению

Социальный капитал является важной концепцией для многонациональных фирм. Фирмы, ведущие деятельность на глобальных рынках, редко обладают достаточными ресурсами для эффективной конкуренции на глобальных рынках; они получают доступ к необходимым ресурсам через формальные и неформальные отношения с другими организациями. Развитие и управление социальным капиталом приобрело решающее значение для конкурентного преимущества на глобальных рынках [8, с. 356].

Интенсивность организационных инноваций

Социальное предпринимательство может включать в себя идеи, нарушающие шаблоны не только того, что делается, но и того, как это происходит. Это подводит к более широкому определению предпринимательства, которое включает в себя организационные и административные реформы, а также «использование старых вещей по-новому». Задачи по поиску эффективных и устойчивых решений многих социальных проблем весьма существенны, и для их решения могут потребоваться многие из компонентов, связанных с успешными бизнес-инновациями [13, с. 5].

Устойчивое конкурентное преимущество

Считается, что фирма обладает устойчивым конкурентным преимуществом, когда она реализует стратегию создания ценности, которая одновременно не реализуется ни одним из существующих или потенциальных конкурентов, и когда другие фирмы не могут повторить преимущества этой стратегии. Рыночное организационное обучение было определено как важный источник устойчивого конкурентного преимущества. В своей работе М. Yunus обращает внимание на тот факт, что все складывается не так, как хотелось бы, не из-за провалов рынка [22, с.11].

Некоторые успешные инноваций в области социального предпринимательства происходят из развивающихся стран и связаны с разработкой новых бизнес-моделей, направленных на удовлетворение основных человеческих потребностей. В условиях сокращения государственного финансирования о роли социального предпринимательства свидетельствует рост числа некоммерческих организаций. Область социального предпринимательства находится на стадии становления. Социальные предприниматели играют жизненно важную роль в улучшении неблагоприятных социальных условий, особенно в слаборазвитых и развивающихся экономиках.

Теория изменений, с одной стороны, поддерживает СП, когда D. Roberts и C. Woods указывают на то, чтобы изменить мир, необходимо относиться к нему как к бизнесу, это утверждение очень подходит для СП [15, с. 50]. НКО должны действовать так, чтобы добиться необходимых социальных изменений в сообществах, для которых они созданы и осуществляют свою миссию. Во всем, что осуществляется НКО, должна быть ценность денег для того, чтобы это было конкурентным преимуществом и, следовательно, стало стратегической позицией для организации. Генерирование социально-экономического воздействия посредством пожертвований без привития культуры предпринимательства не является устойчивым. Социальное предпринимательство должно быть ключевым игроком, как на стороне доноров, так и на стороне получателей, так как большинство пожертвований являются одноразовыми или ориентированы на удовлетворение непосредственных потребностей. Они только способствуют кратковременному выживанию за счет доступа к ресурсам и услугам. СП позволит некоммерческой организации стать устойчивой или самодостаточной, следовательно, ее социальная миссия и, таким образом, ее социальный эффект. Таким образом, необходимо, чтобы НКО превратились из получателей пожертвований на помощь в генераторов помощи посредством СП, а это требует перемен.

Для того чтобы генерировать ресурсы, нужны ресурсы, и поэтому теория ресурсной базы дает видение желаемой цели НКО, которые хотят стать СП. С хорошей ресурсной базой СП смогут инвестировать и получать больше дохода для своих социальных миссий. Однако в этой теории не рассматривается вопрос о том, как создать ресурсы в первую очередь. СП могут привлечь доноров с предпринимательским мышлением, которые будут инвестировать в поддержку их социальных миссий. Для того чтобы начать путь к СП, НКО должны иметь определенные ресурсы, а затем за ними последуют доноры. НКО нелегко получить доступ к кредитным средствам, поскольку они не имеют постоянного дохода, и поэтому некоторые из них оказываются перед дилеммой, как измениться и с помощью каких средств (ресурсов). Модель, основанная на потенциале, дает возможность НКО к приобретению

способностей, осваивающих новую сферу коммерческой деятельности с целью получения ресурсов для поддержания своей социальной миссии. Эта модель дает четкий путь к получению устойчивого конкурентного преимущества (социальное воздействие). Аналогичным образом, теория ресурсной базы также делает акцент на создании ресурсов. Теория изменений фактически связана, как с теорией ресурсной базы, так и с моделью базы возможностей. Принятие СП означает переход одновременно к реальному бизнесу ради социального воздействия и от обычного бизнеса с получением прибыли ради социального воздействия. Получение возможностей в любой инициативе увеличивает конкурентное преимущество среди аналогичных организаций/конкурентов. Поскольку от СП, как и от других форм предпринимательства, ожидается эффективная работа и соотношение цены и качества, требуется обучение и стратегическое управление. Таким образом, модель социального предпринимательства, основанная на потенциале, хорошо подходит для любой НКО.

Выводы и заключение

Социальное предпринимательство – это смена парадигмы для НКО с традиционных способов сбора средств для выполнения социальной миссии на участие в предпринимательских инициативах по привлечению ресурсов для выполнения той же миссии. Это было вызвано растущей нехваткой и сокращением донорского финансирования. Это явление привлекает все больше инвесторов/доноров благодаря своему потенциалу устойчивости. Предпринимательский подход также имеет большой потенциал для обеспечения роста и устойчивости целевых бенефициаров социальной миссии. Это происходит, когда на предоставляемую помощь смотрят с точки зрения бизнеса с намерением создать большую ценность для бенефициара, передав ему предпринимательскую модель. Теоретический анализ показывает, что СП – это подход к поддержанию социальной миссии в некоммерческом секторе. С точки зрения ресурсного подхода, те организации, у которых есть ресурсы, будут иметь преимущество в привлечении инвесторов или партнеров в социальную миссию. Поэтому для НКО будет более устойчивым не только получать и расходовать ресурсы, но и генерировать и поддерживать социальную миссию для конкурентного преимущества и устойчивости своей организации.

Создание внутренних ресурсов, включая человеческие ресурсы, даст СП конкурентное преимущество не только для генерирования ресурсов, но и для привлечения потенциальных партнеров для выполнения социальной миссии.

Библиографический список

1. Дворядкина Е.Б., Простова Д.М. Региональные стратегические приоритеты развития и социально ориентированные некоммерческие организации // Управленец. – 2021. - Т. 12. - № 4. - С. 106–119. DOI: 10.29141/2218-5003-2021-12-4-8.
2. Alvord, S. H., Brown, L. D., Letts, C. W. Social entrepreneurship and societal transformation: An exploratory study. *The Journal of Applied Behavioral Science*. 2004. Vol. 40. № 3. P. 260–282.
3. Austin, J., Stevenson, H., Wei-Skillern, J. Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2006. Vol. 30. № 1. P. 1–22.
4. Boschee, J., McClurg, J. Toward a better understanding of social entrepreneurship: Some important distinctions. 2003. 159 p.
5. BufJler, C. Capability Based Modeling. In *Enterprise Integration Modeling: Proceedings of the First International Conference*. 1992. 389 p.
6. Dees, J. G. *Social enterprise: Private initiatives for the common good*. Harvard Business School. 1994. 236 p.
7. Dees, J. G. Social entrepreneurship is about innovation and impact, not income. *Social Edge*. URL: https://centers.fuqua.duke.edu/case/wpcontent/uploads/sites/7/2015/02/Article_Deese_SEisAboutInnovationandImpactNotIncome_2003.pdf (дата обращения: 10.09.2022)
8. Hitt, M. A., Lee, H.-U., Yucel, E. The importance of social capital to the management of multinational enterprises: Relational networks among Asian and Western firms. *Asia Pacific Journal of Management*. 2002. Vol. 19. № 2. P. 353–372.
9. Johnson S. Literature review on social entrepreneurship // *Canadian Centre for Social Entrepreneurship*. 2000. Vol. 16. №. 23. P. 96–106.
10. Mair, J., Marti, I. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*. 2006. Vol. 41. № 1. P. 36–44.
11. Mair, J., Noboa, E. Social entrepreneurship: How intentions to create a social venture are formed. In *Social entrepreneurship*. 2006. P. 121–135. Springer. URL: http://link.springer.com/chapter/10.1057/9780230625655_8 (дата обращения: 05.09. 2022).
12. Martin, R. L., Osberg, S. Social entrepreneurship: The case for definition. *Stanford Social Innovation Review*. 2007. Vol. 5. № 2. P. 28–39.
13. Noruzi, M. R., Westover, J. H., Rahimi, G. R. (2010). An exploration of social entrepreneurship in the entrepreneurship era. *Asian Social Science*. 2010. Vol. 6. № 6. P. 3-10.
14. Peredo, A. M., McLean, M. Social entrepreneurship: A critical review of the concept. *Journal of World Business*. 2006. Vol. 41. № 1. P. 56–65.

15. Roberts, D., Woods, C. Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship. *University of Auckland Business Review*. 2005. Vol. 7. № 1. P. 45–51.

16. Robinson, J. Navigating social and institutional barriers to markets: How social entrepreneurs identify and evaluate opportunities. In *Social entrepreneurship*. 2006. P. 95–120. Springer. URL: http://link.springer.com/chapter/10.1057/9780230625655_7 (дата обращения: 10.09.2022).

17. Schreyögg, G., Kliesch-Eberl, M. How dynamic can organizational capabilities be? Towards a dual-process model of capability dynamization. *Strategic Management Journal*. 2007. Vol. 28. № 9. P. 913–933.

18. Short, J. C., Moss, T. W., & Lumpkin, G. T. (2009). Research in social entrepreneurship: Past contributions and future opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2009. Vol. 3. № 2. P. 161–194.

19. Thompson, J., Alvy, G., Lees, A. Social entrepreneurship—a new look at the people and the potential. *Management Decision*. 2000. Vol. 38. № 5. P. 328–338.

20. Weerawardena, J. (2003). Exploring the role of market learning capability in competitive strategy. *European Journal of Marketing*. 2003. Vol. 37. № 3/4. P. 407–429.

21. Weerawardena, J., Sullivan-Mort, G. Learning, innovation and competitive advantage in not-for-profit aged care marketing: A conceptual model and research propositions. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*. 2001. Vol. 9. № 3. P. 53–73.

22. Yunus, M. Grameen Bank at a glance. Grameen Bank. 2007. 31 p.

УДК 33

Гимальдинов Б.А. Принятие управленческих решений на основе применения систем «директ-костинг» и «стандарт-кост»
Making management decisions based on the application of «directing-costing» and «standard- cost» systems

Гимальдинов Б.А.

магистр «Мировая экономика и международное право»
Дипломатическая академия МИД России,
г. Москва
Gimaldinov B.A.
Master's degree «World economy and international law»
Diplomatic Academy of the Ministry of
Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow

***Аннотация.** Актуальность темы обусловлена потребностью выбора оптимальной системы учета на предприятии. Эффективная работа предприятия и ведение учетной политики – ключевые столпы, на которых держится правильность принятия управленческих решений по ведению коммерческой деятельности. От выбора системы учета зависит качество проведения анализа и контроля информации хозяйствующего субъекта. Это помогает определить корректную себестоимость продукции, провести анализ расходной и доходной части бизнеса, а также выявить ключевые тенденции оптимизации работы.*

Данная статья выполнена в рамках работы студенческого научного кружка "Энергетические исследования" на базе студенческой научной лаборатории "Экономическая дипломатия" Дипломатической академии МИД России.

Статья выполнена под научным руководством к.э.н., доцента Харакоз Ю.К., кафедры "Мировой экономики", Дипломатическая академия МИД России.

***Ключевые слова:** управленческий учет, себестоимость, экономические ресурсы, стандарт-кост, директ-кост, калькуляция себестоимости, бухгалтерский учет.*

***Abstract.** The relevance of the topic is due to the need to choose the optimal accounting system at the enterprise. The efficient operation of the enterprise and the maintenance of accounting policies are the key pillars on which the correctness of making managerial decisions on conducting commercial activities rests. The quality of the analysis and control of information of an economic entity depends on the choice of an accounting system. This helps to determine the correct cost of production, analyze the cost and revenue side of the business, and identify key trends in optimizing work.*

This article was carried out within the framework of the student scientific circle "Energy Research" on the basis of the student scientific laboratory "Economic Diplomacy" of the Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of Russia.

The article was carried out under the scientific supervision of Candidate of Economics, Associate Professor J.K. Kharakoz, Department "World Economy", Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry.

***Keywords:** management, accounting, economic resources, standard-cost, direct-cost, costing.*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_90

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Управление содержит в себе процесс предоставления информации субъектам экономического рынка. Говоря о бухгалтерском учете, отметим, что пользователи бухгалтерской информации участвуют в процессе принятия решений. При этом субъект может преследовать разные интересы и цели, что влияет на качество принятия управленческих решений [18, с.1797]. Одинаковая информация может потребовать различного восприятия и обработка, существует потребность в ее обобщении для удовлетворения потребностей каждого класса пользователей. Автор рассматривает модели стандарт-кост и директ-кост как основу для оптимизации работы экономического субъекта [1, с.42] .

Методологическая основа исследования

Использовались общенаучные методы исследования, такие, как методы системного анализа и исследования операций, метод сравнений и аналогий, метод обобщений, а также методы формально-логические, моделирования, перехода от общего к частному, от абстрактного к конкретному.

Модель «Директ-костинг»

Различные методы бухгалтерского учета, основанные на одних и тех же концепциях и принципах бухгалтерского учета, были разработаны для удовлетворения многочисленных и меняющихся потребностей пользователей бухгалтерских отчетов [2, с.146]. Прямая и абсорбционная калькуляция затрат - это два таких метода учета. Ведутся споры о том, какой из этих двух методов калькуляции затрат лучше подходит для целей принятия решений и отчетности перед пользователями бухгалтерской информации.

Общепринятый метод учета накладных расходов возник под влиянием двух целей: (1) предоставить руководство при установлении долгосрочных целевых цен на продукт и (2) чтобы затраты на поставку товарно-материальных запасов и проданных товаров для финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с общепринятыми правилами бухгалтерского учета [4, с.93]. Однако затраты на продукцию, определяемые методом поглощения, не отвечали потребностям новых «научных менеджеров». Признавая эту слабость, «школа поглощения защищала и продвигала использование дополнительных управленческих инструментов, таких как гибкие бюджеты и диаграммы безубыточности, чтобы дать руководству более реалистичную картину влияния изменения объема на затраты и прибыль».

Сторонники прямого учета затрат утверждают, что затраты на продукт, которые представляют собой предельные издержки, позволят руководству принимать решения

между альтернативными курсами действий на основе сравнения предельного дохода, возникающего в различных ситуациях. Противники говорят, что ценообразование основано на совокупных затратах и что использование переменных затрат в ценообразовании приводит к определенным потерям. Затраты на продукцию/услуги, генерируемые системой управления затратами, являются входными данными для управленческих процессов. Эти затраты используются для планирования, подготовки финансовой отчетности, оценки рентабельности отдельных продуктов/услуг и прибыльности за период, установления цен для контрактов с оплатой по принципу «затраты плюс» и создания основы для измерения производительности [6, с.183]. Если входные затраты, генерируемые CMS, недостаточно точны, выходные данные предшествующих процессов будут неподходящими для целей управления и принятия решений.

Хотя рентабельность продукта/услуги может периодически рассчитываться в качестве требования для внешней отчетности, система финансового учета не отражает информацию о жизненном цикле. Система управления затратами должна предоставлять информацию о производительности жизненного цикла продукта или услуги [12, с.1246]. Без информации о жизненном цикле у менеджеров не будет оснований соотносить затраты, понесенные на одном этапе жизненного цикла, с затратами и прибылью на других этапах. Например, менеджеры могут не осознавать, что серьезные инвестиции на этапах разработки и проектирования могут принести значительную прибыль на более поздних этапах за счет минимизации затрат на инженерные изменения и потенциальных затрат, связанных с качеством [15, с.734].

Кроме того, если затраты на разработку/проектирование не привязаны к соответствующему продукту или услуге, менеджеры могут быть не в состоянии распознать «катастрофы» инвестиций организации [17, с.9]. Система управления затратами должна помочь менеджерам понять бизнес-процессы и организационную деятельность. Только понимая, как осуществляется деятельность и причины возникновения затрат, менеджеры могут вносить экономически выгодные усовершенствования в системы производства и обработки. Менеджеры компании, желающие внедрить новые технологии или производственные системы, должны понимать, какие затраты и выгоды будут связаны с такими действиями; эти оценки могут быть сделаны только в том случае, если менеджеры понимают, как процессы и действия будут отличаться после изменения.

Первоначальная цель системы учета затрат заключалась в контроле затрат. Это по-прежнему важная функция систем управления затратами, учитывая текущую глобальную конкурентную среду. Затратами можно управлять только тогда, когда отслеживается связанная с ними деятельность, известен источник затрат и доступна

информация. Например, если единицы продукции испорчены в процессе, CMS должна предоставлять информацию о количестве брака и стоимости, а не «закапывать» эту информацию в другие категории затрат. Кроме того, система управления затратами должна позволять менеджерам понимать процесс, чтобы можно было определить основные причины брака. Вооружившись этой информацией, менеджеры могут сравнить затраты на исправление процесса с получаемыми выгодами.

Информация, полученная из системы управления затратами, должна помочь менеджерам измерять и оценивать производительность [3, с.74]. Измерения могут использоваться для оценки производительности человека или оборудования или для оценки будущих инвестиционных возможностей. Как указано в сопроводительной новостной заметке, одно из важнейших решений, которое должны принять менеджеры, связано с поиском компромисса между долгосрочными стратегическими выгодами и краткосрочными операционными выгодами. Наконец, чтобы сохранить конкурентоспособность в отрасли, фирма должна генерировать информацию, необходимую для определения и реализации своих организационных стратегий [9, с.35].

Модель «Стандарт-кост»

Стратегия представляет собой связь между целями и задачами организации, и операционной деятельностью, осуществляемой организацией. На современном глобальном рынке фирмы должны быть уверены, что такая связь существует. Информация, предоставляемая CMS, позволяет менеджерам выполнять стратегический анализ по таким вопросам, как определение основных компетенций и организационных ограничений с точки зрения затрат и результатов, а также оценка положительных и отрицательных финансовых и нефинансовых факторов стратегического и оперативного планов. Новостная заметка об Amazon.com иллюстрирует, как менеджеры должны учитывать компромиссы между выгодами от несения затрат и краткосрочными и долгосрочными выгодами.

Таким образом, система управления затратами необходима для получения информации для эффективного стратегического управления ресурсами. Поскольку мир деловой конкуренции динамичен, а креативные менеджеры постоянно изобретают новые методы ведения бизнеса и инновационные подходы к конкуренции, система управления затратами должна быть динамичной [14, с.63]. В следующей главе обсуждаются вопросы, влияющие на проектирование и постоянное развитие систем управления затратами в постоянно развивающейся организации. Юридическая природа предприятия отражает его организационную форму. Выбор организационной формы является одним из наиболее важных решений, которые принимают владельцы бизнеса.

Этот выбор влияет на затраты на привлечение капитала, ведение бизнеса (включая вопросы налогообложения) и, возможно, на судебные тяжбы. Доступные альтернативы организационным формам значительно расширились за последние годы. Наиболее популярной формой крупных публично торгуемых предприятий является корпорация. Однако малые предприятия или совместные предприятия между крупными предприятиями также используют полные товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью, товарищества с ограниченной ответственностью (LLP) и компании с ограниченной ответственностью (LLC). Эти последние две формы появились недавно благодаря новому федеральному, государственному и международному законодательству.

И LLP, и LLC обеспечивают большую защиту личных активов партнера, чем полное товарищество, в случае судебного разбирательства, ведущего к ликвидации фирмы. Соответственно, LLP и LLC могут предложить лучший контроль над судебными издержками, чем полные товарищества. Организационная форма также помогает определить, кто имеет законные полномочия принимать решения для фирмы. В полном товариществе всем партнерам разрешено принимать деловые решения просто как право собственности. В качестве альтернативы в корпорации отдельные акционеры должны действовать через совет директоров, который, в свою очередь, обычно опирается на профессиональных менеджеров.

Эта способность «централизовать» полномочия считается одним из основных преимуществ корпоративной организационной формы и в некоторой степени доступна в товариществах с ограниченной ответственностью, LLP и LLC [10, с. 136]. После выбора организационной формы топ-менеджеры несут ответственность за создание структуры, которая лучше всего подходит для достижения целей и задач фирмы. Организационная структура, относится к тому, как распределяются полномочия и ответственность за принятие решений в организации. Высшее руководство принимает решения о том, как организовать подразделения и о степени децентрализации полномочий.

Хотя нынешняя конкурентная среда способствует сильной децентрализации, топ-менеджеры обычно сохраняют власть над операциями, которые могут выполняться более экономично централизованно из-за эффекта масштаба. Например, финансовые, кадровые и некоторые бухгалтерские функции могут выполняться «в штаб-квартире», а не делегироваться организационным подразделениям. При разработке организационной структуры топ-менеджеры обычно пытаются сгруппировать подразделения либо по географическому признаку, либо по сходным задачам, либо по кластерам натуральных продуктов [11, с.87]. Эти процессы агрегирования обеспечивают эффективное управление затратами из-за близости или сходства подразделений, находящихся под контролем одного менеджера.

Степень децентрализации менеджеров также определяет, кто будет нести ответственность за управление затратами и организационный контроль. Информационная система должна предоставлять релевантную и своевременную информацию лицам, принимающим решения, связанные с контролем затрат, и должна существовать система контроля для оценки качества этих решений. Культура предприятия также играет важную роль в создании системы управления затратами. Организационная культура относится к базовому набору предположений об организации, а также о целях, процессах, практиках и ценностях, которые разделяют ее члены [16, с.12]. Чтобы проиллюстрировать влияние организационной культуры на систему управления затратами, рассмотрим AT&T до ее продажи. Это была организация, характеризующаяся «бюрократией, централизованным контролем, кумовством, менталитетом благосостояния, в котором о рабочих «заботились», сильными процессами социализации и малой заботой об эффективности.

В такой культуре требования к системе управления затратами были бы ограничены, поскольку мало кто нуждался в информации, решения принимались наверху организации, а контроль над затратами не рассматривался, поскольку расходы перекладывались на клиентов через структуру тарифа. После продажи культура компании изменилась и стала включать децентрализованное принятие решений, экономическую эффективность, индивидуальную ответственность и подотчетность [13, с.1279]. Поддержка такой измененной культуры требует различных типов, количества и распределения информации об управлении затратами. Аспекты организационной культуры, основанные на ценностях, также чрезвычайно важны при оценке системы управления затратами.

Например, одной из частей миссии Birmingham Steel Corporation является «быть самым дешевым и высококачественным производителем стальной продукции на обслуживаемых рынках». Без хорошо разработанной системы управления затратами Birmingham Steel не могла оценить, насколько хорошо она движется к выполнению этой миссии. Таким образом, система управления затратами играет важную роль в обеспечении основы для компаний с организационной культурой, которая делает упор на всеобщее управление качеством. Уточнение миссии может быть достигнуто путем определения основных компетенций организации, которые являются аспектами операций, которые являются ключевыми для выживания организации [5, с.212].

Большинство организаций рассматривают своевременность, качество, обслуживание клиентов, эффективность и контроль затрат, а также способность реагировать на изменения в качестве пяти важнейших компетенций. Как только менеджеры достигли консенсуса в отношении основных компетенций организации, система управления затратами может быть разработана таким образом, чтобы (1)

собирать информацию, связанную с измерением этих элементов, и (2) генерировать выходные данные об этих компетенциях в формах, полезных для заинтересованных сторон. Организационная «общая картина» установлена, менеджеры могут оценить внутреннюю специфику, связанную с проектированием системы управления затратами. В первую очередь необходимо учитывать структуру издержек фирмы.

Традиционно структура затрат определялась с точки зрения того, как затраты изменяются по отношению к изменениям в объеме производства или продаж [7, с.86]. Поскольку компании все больше зависят от автоматизированных технологий, становится все труднее контролировать затраты на продажи и производство. Многие затраты на технологии связаны с инвестициями в заводы, оборудование и инфраструктуру, которые обеспечивают возможность производить товары и услуги. Более высокие доли этих затрат существуют в отраслях, которые зависят от технологий для конкуренции на основе качества и цены. Производственные и обслуживающие фирмы агрессивно внедряют передовые технологии.

Объем продаж на одного работника традиционно рассматривался как показатель организационной производительности [8, с.248]. Приобретение технологий и обучение сотрудников в настоящее время считаются основными источниками повышения производительности. Последствия этого изменения в структуре затрат для управления затратами значительны. Что наиболее важно, поскольку большинство затрат на технологии не поддаются контролю в краткосрочной перспективе, усилия по управлению затратами все чаще направляются на долгосрочную перспективу. Кроме того, управление затратами все больше зависит от управления мощностями: высокая загрузка производственных мощностей (если она сопровождается высокими объемами продаж) позволяет фирме снизить свои удельные затраты, следуя стратегии лидерства по издержкам.

Вторым последствием меняющейся структуры затрат является гибкость фирмы при реагировании на изменяющиеся краткосрочные условия. По мере увеличения доли затрат, связанных с инвестициями в технологии, у фирмы становится меньше гибкости для принятия краткосрочных мер, которые позволили бы снизить затраты без долгосрочных неблагоприятных последствий, затраты требуют опережения конкурентов на рынке с новыми продуктами. Выход на рынок первым может позволить компании установить цену, которая приведет к большой доле рынка, что, в свою очередь, может привести к позиции лидера отрасли по затратам.

В качестве альтернативы передовая компания может установить цену продукта, которая обеспечивает существенную прибыль на единицу продукции для всех продаж, произведенных до того, как конкуренты смогут предложить альтернативные продукты. Быстрый выход на рынок требует быстрой разработки новых продуктов и услуг. Время

выхода на рынок имеет решающее значение в индустрии высоких технологий, поскольку прибыльность зависит от продажи достаточного количества единиц продукции по приемлемой цене. Поскольку цена за единицу неуклонно падает в течение многих лет, вывод нового продукта на рынок с опозданием может иметь катастрофические последствия. Риск описан Ричардом О'Брайеном, экономистом Hewlett-Packard, в следующей цитате: Чтобы быстро и выгодно вывести продукты на рынок, необходимо найти компромисс между преимуществами инновационного продукта и превосходным дизайном продукта.

Быстрый выход на рынок может означать, что фирма несет расходы, связанные с недостатками конструкции (например, расходы на инженерные изменения), которых можно было бы избежать, если бы на разработку продукта было отведено больше времени. Кроме того, если на рынке продается дефектный продукт, вероятно, будут понесены расходы на возврат, гарантийные работы или «плохое отношение» клиентов к репутации фирмы в отношении качества продукции. Время выхода на рынок важно из-за конкурентных преимуществ, которые оно предлагает, и из-за сжатых жизненных циклов продукта. Оба эти фактора оказывают значительное влияние на системы управления затратами, как обсуждается в сопроводительной новостной заметке.

Еще одним аспектом операционной среды организации являются отношения с поставщиками. Многие компании, которые сформировали стратегические альянсы с поставщиками, обнаружили, что такие отношения являются эффективными механизмами контроля затрат. Например, привлекая поставщиков на ранней стадии проектирования и разработки новых продуктов, можно добиться лучшего проектирования с точки зрения технологичности и повысить вероятность достижения целей по затратам. Кроме того, если информационные системы клиентов и поставщиков связаны электронным способом, при разработке CMS необходимо учитывать возможности и функции систем. Зная предшествующую информацию, руководство должно проанализировать компромиссы между затратами и выгодами, связанные с проектированием CMS.

По мере снижения затрат на сбор, обработку и передачу информации или по мере увеличения количества и интенсивности конкуренции требуются более сложные системы управления затратами. Кроме того, по мере того, как компании сосредотачиваются на удовлетворении потребностей клиентов и расширяют ассортимент своих продуктов или услуг, необходимы более совершенные системы управления затратами. В этих условиях получение «лучшей» информации о затратах имеет важное значение для долгосрочного выживания организации и краткосрочной прибыльности. Даже при наличии соответствующих информационных систем нет никакой гарантии, что менеджеры будут принимать решения, соответствующие

организационным стратегиям. В CMS должны быть включены надлежащие системы стимулирования и отчетности, чтобы менеджеры могли принимать соответствующие решения.

Заключение

Таким образом, подводя итог данной научной работы, хотелось бы отметить следующее. Сегодня общепризнано, что прямой калькуляционный расчет дает информацию, помогающую управлять затратами, сравнивать альтернативные варианты действий и планировать. С современными компьютерами системы учета затрат могут быть легко разработаны для предоставления информации о затратах для целей внутреннего управления и реорганизации данных о затратах на приобретение для внешней финансовой отчетности.

Вместо того, чтобы думать о стоимости как о главной цели, важно помнить, что стоимость изначально используется только как средство предоставления информации о затратах. Следовательно, надлежащая калькуляция, которая подчеркивает экономические атрибуты будущей стоимости, является более значимым решением противоречия между прямой калькуляцией и абсорбционной стоимостью.

Библиографический список

1. Будущее глобализации под угрозой? / И. В. Прокофьев, С. В. Каратаев, Н. В. Грибова [и др.] // Проблемы национальной стратегии. – 2018. – № 3(48). – С. 11-56.
2. Петров А.М., Мельникова Л.А. Теоретические аспекты учета калькулирования себестоимости продукции // Экономические науки. – 2013. – №5 (102). – С. 145 – 148.
3. Харакоз Ю.К. Особенности применения ERP-систем в управленческом учете//Аудитор.-2015.-№3. (241). – С. 71-76
4. Харакоз Ю.К. Особенности развития управленческого учета // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2007. № 2. - С. 91-95.
5. Харакоз Ю.К. Применение системы управленческого учета в сфере образования // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2012. № 5. - С. 211-214.
6. Харакоз Ю.К. Управленческий учет как инструмент управления организацией // Аудит и финансовый анализ. - 2006.- № 4. - С. 182-183
7. Харакоз Ю.К. Система распределения затрат и калькулирование себестоимости продукции // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2012.- № 4. - С. 85-88.

8. Харакоз Ю.К. Теоретические аспекты управленческого учета и международных стандартов финансовой отчетности// ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА МВД РОССИИ. -2014. -№ 6. - С. 246-251.
9. Косов М.Е., Харакоз Ю.К. Стратегическое управление затратами - метод увеличения конкурентноспособности // Вестник МУ МВД РФ.- 2014. - № 1. - С. 32-39.
10. Харакоз Ю.К. Развитие управленческого учета: российский и зарубежный опыт // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). - 2009.- № 8 (35). - С. 132-144.
11. Харакоз Ю.К. Особенности методического инструментария управленческого учета // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). - 2011.- № 11 (59). - С. 85-90.
12. Харакоз Ю.К. Методы признания обесценения финансовых активов // Экономика и предпринимательство. - 2022. -№ 1 (138). - С. 1246-1249.
13. Харакоз Ю.К. Конвергенция российских и международных стандартов финансовой отчетности в кредитных организациях // Экономика и предпринимательство. - 2022. - № 1 (138). - С. 1278-1282.
14. Харакоз Ю.К. Особенности нормативно-правового регулирования финансовых технологий: российский и зарубежный опыт // Экономика и предпринимательство. - 2022. - № 2 (139). - С. 62-65.
15. Харакоз Ю.К. Методы оценки финансовых вложений // Экономика и предпринимательство. - 2022. - № 2 (139). - С. 733-736.
16. Харакоз Ю.К. История возникновения и развития международных стандартов финансовой отчетности // Экономические исследования и разработки. - 2022. - № 3. - С. 11-16.
17. Харакоз Ю.К. Развитие и внедрение международных стандартов финансовой отчетности в банковском секторе экономики // Экономические исследования и разработки. - 2022. - №5. - С. 6-12.
18. Economic cycles: Influence on the innovation system of Russia / M. E. Kosov, A. V. Sigarev, G. T. Malashenko [et al.] // Journal of Advanced Research in Law and Economics. – 2019. – Vol. 10. – No 6(44). – P. 1794-1800. – DOI 10.14505/jarle.v10.6(44).21.

УДК 33

Мусин Я. И. Рейтинг операторов связи Российской Федерации Rating of telecom operators of the Russian Federation

Мусин Я. И.

2 курс магистр «Мировая экономика и международное право»
Дипломатическая академия МИД России,
г. Москва
Musin I. I.

2nd year Master's degree «World economy and international law»
Diplomatic Academy of the Ministry of
Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow

***Аннотация.** В данной статье раскрывается методология составления рейтинга ведущих операторов связи Российской Федерации. Для целей исследования автором были выбраны данные четырёх ключевых телекоммуникационных компаний России. В результате исследования составлен рейтинг изучаемых компаний с применением матричного метода и сделаны соответствующие выводы.*

Данная статья выполнена в рамках работы студенческого научного кружка "Энергетические исследования" на базе студенческой научной лаборатории "Экономическая дипломатия" Дипломатической академии МИД России.

Статья выполнена под научным руководством к.э.н., доцента Секачевой А.Б., кафедры "Мировой экономики", Дипломатическая академия МИД России.

***Ключевые слова:** телекоммуникационные компании, матричный метод, операторы связи Российской Федерации.*

***Abstract.** This article reveals the methodology for compiling the rating of the leading telecom operators of the Russian Federation. For the purposes of the study, the author selected data from four key telecommunications companies in Russia. As a result of the study, a rating of the studied companies was compiled using the matrix method and the corresponding conclusions were made.*

This article was carried out within the framework of the student scientific circle "Energy Research" on the basis of the student scientific laboratory "Economic Diplomacy" of the Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of Russia.

The article was carried out under the scientific supervision of Candidate of Economics, Associate Professor A.B. Sekacheva, Department "World Economy", Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry.

***Keywords:** telecommunications companies, matrix method, telecom operators of the Russian Federation.*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_100

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

По мере развития экономик в мире наблюдается повышение уровня спроса на услуги качественной связи [5, с.186].

Новые технологии в сфере обеспечения связи в Российской Федерации является важным аспектом развития нашего государства.

Так, считается, что внедрение новых телекоммуникационных технологий приводит не только к повышению потребления, инвестиций, но и к доминированию в целой отрасли.

Высокие позиции отечественных телекоммуникационных компаний на внутреннем и мировом рынке приводят к большим вкладам в формировании имиджа России [9, с.64].

Резкое ускорение темпов развития услуг связи в России в начале XXI века повлекли за собой дополнительные законодательные преобразования и значительную конкуренцию между старыми и новыми компаниями.

Власти Российской Федерации осознают, что цифрой суверенитет государства зависит от результатов деятельности российских телекоммуникационных компаний, действующие не только с целью коммерческой выгоды, но и с целью национальной безопасности.

Методологическая основа исследования

Рейтинг является одним из наиболее ярких средств при оценке компаний, стран.

Рейтинг - это набор существующих объектов или явлений, упорядоченный по числовым показателям, сравнивающая деятельность нескольких объектов в целях определения их преимуществ и ценности.

Существует важная особенность рейтинга – его изменчивость. Со временем он может стать ниже или выше.

Основные функции рейтинга:

- 1) информационная – показатель объекта;
- 2) функция пропаганды – распространение и популяризация объекта;
- 3) контролирующая – снижение или повышение рейтинга объекта порождает стимул для развития [6, с.46].

Рейтинги формируются на основе различной информации, которые публикуют компании на официальных интернет ресурсах, или же на основе данных, составленные путем народного мнения (опроса), секретной инсайдерской информации и профессиональной оценки [8, с.35].

Стоит понимать, что рейтинг может быть субъективен. Подобранные параметры рейтинга чаще всего составляются на основе предпочтения самого эксперта. Таким образом, данная оценка может не совпадать с желаемым или действительностью на рынке.

Наиболее популярный метод оценки является основанный на линейной, векторно-матричной математике [10, с.734]. В результате, совокупность данных перестариваются в матрицу стандартизированных параметров. Далее генерируется рейтинговый анализ по определенным коэффициентам и в результате строится необходимый конечный рейтинг анализируемых систем.

Ниже автор рассматривает поэтапный алгоритм линейного и векторно-матричного метода:

- 1) Первый этап характеризуется составлением исходных чисел a_{ij} .
- 2) Второй этап относится к выявлению максимального значения, которая обозначается в виде единицы. Показатели системы столбца a_{ij} делятся на $\max a_{ij}$ и после создается матрица стандартизированных коэффициентов.
- 3) Третий этап. Все значения возводятся в квадрат. Если полученные значения одинаковы, то весовой коэффициент K равен 1.

Рейтинг определяется с помощью формулы:

$$R_j = \sqrt{k_1 * x_{1j}^2 + k_2 * x_{2j}^2 + k_n * k_{nj}^2}$$

- 4) Полученные оценки размещаются в порядке возрастания или убывания, в зависимости от условий поставленных задач.

Список ключевых операторов связи в Российской Федерации:

Далее автор перечисляет телекоммуникационные компании и применяет матричный метод анализа для составления рейтинга операторов связи в Российской Федерации.

1) Мегафон – корпорация, обеспечивающая услуги сотовой связи (GSM, UMTS, LTE и LTE Advanced), а также внутренний и внешний телефонный доступ, предоставляет обширные услуги пользования Интернетом, вещания аналогового и цифрового телевидения и прочих других инновационных услуг. Мегафон управляет также новым российским оператором сотовой связи Yota, телекоммуникационной компанией NetByNet и онлайн-кинотеатром Start. Принадлежит холдингу USM.

2) МТС – крупный отечественный оператор связи, обеспечивающий телекоммуникационные услуги, различные удаленные интернет сервисы на территории СНГ. Телекоммуникационная организация предоставляет свои услуги в формате GSM, UMTS (3G), LTE и 5G, услуги проводной и удаленной телефонной связи, облачные сервисы, услуги ведения и управления финансами коммерческих компаний, услуги мобильного доступа физическим и юридическим лицам, спутникового телевидения, цифрового телевидения. Компания «МТС» под собственной торговой маркой реализует продажу телефонов и прочего оборудования для доступа к различным удаленным интернет сервисам.

3) Ростелеком – крупный государственно-частный оператор связи цифровых сервисов и услуг. Обеспечивает высокоскоростной доступ в Интернет, онлайн телевидения, мобильной связи, внутренней и внешней телефонной связи и прочее. Ростелеком представлен практически во всех субъектах России, помимо предоставления основных услуг связи, занимается облачным хранением и защитой цифровых ресурсов, развивает систему «Умный дом», онлайн-обучение и прочее. Также

корпорация предоставляет важные технические решения для IT-бизнеса, выполняет госзаказы на федеральном, региональном и муниципальном уровне [7, с.1799]. Ростелеком на данный момент полностью завершила слияние с телекоммуникационной компанией Tele2, которая по итогам 2021 года, имеет более чем 47 млн абонентов. По состоянию на сентябрь 2021 года офисы Tele2 функционируют в 72 субъектах России.

4) ПАО «ВымпелКом» - под маркой «Билайн» предоставляет услуги сотовой (GSM, UMTS и LTE) связи, проводного (FTTB) и беспроводного («билайн WiFi») высокоскоростного доступа в Интернет, IP-телевидения. Билайн запустила уникальную цифровую систему на основе собственных разработок «VeelineAI-Поиск», который помогает быстро находить безвести пропавших людей.

Ниже приведен список ключевых телекоммуникационных компаний в Российской Федерации (табл.1).

Таблица 1

Список телекоммуникационных компаний Российской Федерации

Номер в списке	Название компании
1.	Мегафон
2.	МТС
3.	Ростелеком
4.	Билайн

Для составления рейтинга были взяты следующие показатели:

- 1) OIBDA – финансовый показатель, означающий операционный доход до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов;
- 2) Базовая прибыль на акцию;
- 3) Сальдо денежных потоков и операций - это разница между поступлениями и выплатами;
- 4) Дебиторская задолженность.

Построение матрицы данных компаний, к экспертным методом (табл. 2).

Таблица 2

Матрица исходных данных

	Оператор связи	OIBDA млрд.руб	Базовая прибыль на акцию в руб.	Сальдо денежных операций в руб.	Дебиторская задолженность в руб.
1.	Мегафон	147,7	138,74	155410658	34356841
2.	МТС	229,4	37,49	257951000	39795000
3.	Ростелеком	218,8	5,05	24316538	62983750
4.	Билайн	108,7	59	4608063	21882139
k		1,5	1,1	0,9	1,3

- 1) Следующий шаг относится к выявлению максимального значения, которая обозначается в виде единицы. Показатели системы столбца a_{ij} делятся на $\max a_{ij}$ и после создается матрица стандартизированных коэффициентов. (табл. 3).

Таблица 3

Матрица стандартизированных показателей

	Операторы связи	Искомые коэффициенты			
1.	Мегафон	0,64	1	0,6	0,55
2.	МТС	1	0,27	1	0,63
3.	Ростелеком	0,95	0.04	0,09	1
4.	Билайн	0,47	0,42	0.02	0,35
k		1,5	1,1	0,9	1,3

- 2) Все элементы матрицы возводятся в квадрат. Рейтинговая оценка каждой системы высчитывается по формуле:

$$R_j = \sqrt{k_1 * x_{1j}^2 + k_2 * x_{2j}^2 + k_n * k_{nj}^2}$$

где R – рейтинговая оценка для данного предприятия;

x – стандартизированные показатели анализируемого предприятия;

k – весовой коэффициент.

Таблица 4

Матрица рейтинговой оценки

Операторы связи	R	Номер в рейтинге
Мегафон	1,56	3
МТС	1,73	1
Ростелеком	1,63	2
Билайн	0,83	4

- 3) Рейтинговые оценки размещаются в убывающем порядке. В итоге расчетов была построена таблица, где отображается рейтинг телекоммуникационных компаний (табл. 5).

Таблица 5

Рейтинг телекоммуникационных компаний России

Операторы связи	Место в рейтинге
МТС	1
Ростелеком	2
Мегафон	3
Билайн	4

Заключение

Автором было исследован рейтинг российских телекоммуникационных компаний с помощью векторно-матричного метода. По результатам расчетов, тесно расположились 3 компании: МТС (1 место), Ростелеком (2 место), Мегафон (3 место). Компания Билайн заняла последнее место с сильным разрывом от остальных.

Библиографический список

1. Официальный сайт Ростелеком [Электронный ресурс] URL: <https://msk.rt.ru>
2. Официальный сайт МТС [Электронный ресурс] URL: <https://mts.ru>
3. Официальный сайт Мегафон [Электронный ресурс] URL: <https://megafon.ru>
4. Официальный сайт Билайн [Электронный ресурс] URL: <https://beeline.ru>
5. Дмитриева, А. Б. Торговое и инвестиционное сотрудничество государств-участников ЕАЭС на современном этапе экономического развития / А. Б. Дмитриева // 25 лет СНГ: основные итоги, проблемы, перспективы развития : Материалы международной научно-практической конференции, Москва, 29–30 июня 2016 года / Под редакцией чл.-корр. РАН В.А. Цветкова. – Москва: Центральный экономико-математический институт РАН, 2016. – С. 185-187.

6. Дмитриева, А. Б. Система налогового регулирования в России согласно нормам ВТО / А. Б. Дмитриева // Евразийская экономическая интеграция как фактор повышения стабильного и поступательного развития национальных хозяйственных систем : Материалы международной научно-практической конференции, Москва, 29–30 сентября 2016 года / Редактор: В.А. Цветков. – Москва: Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт проблем рынка Российской академии наук, 2016. – С. 46-47.

7. Economic cycles: Influence on the innovation system of Russia / M. E. Kosov, A. V. Sigarev, G. T. Malashenko [et al.] // Journal of Advanced Research in Law and Economics. – 2019. – Vol. 10. – No 6(44). – P. 1794-1800. – DOI 10.14505/jarle.v10.6(44).21.

8. Косов М.Е., Харакоз Ю.К. Стратегическое управление затратами - метод увеличения конкурентноспособности // Вестник МУ МВД РФ.- 2014. - № 1. - С. 32-39.

9. Харакоз Ю.К. Особенности нормативно-правового регулирования финансовых технологий: российский и зарубежный опыт // Экономика и предпринимательство. - 2022. - № 2 (139). - С. 62-65.

10. Харакоз Ю.К. Методы оценки финансовых вложений // Экономика и предпринимательство. - 2022. - № 2 (139). - С. 733-736.

Экономика труда

УДК 331.1

Богатырева М.Р. Адаптационные мероприятия для новых сотрудников

Adaptation measures for new employees

Богатырева Марина Руслановна,

кандидат социологических наук, доцент
кафедры проектного менеджмента и бизнес-администрирования

Шарипова Анастасия Асхатовна,

бакалавр

УУНИТ «Уфимский университет науки и технологий»

Bogatyreva Marina Ruslanovna,

Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor

Department of Project Management and Business Administration

Sharipova Anastasia Askhatovna,

bachelor

UUNIT "Ufa University of Science and Technology"

***Аннотация.** В статье пойдет речь о первичной адаптации как составной части построения карьеры сотрудника и его представления о рабочем процессе. Также в статье представлено понятие адаптации, ее основные виды и факторы, препятствующие эффективной адаптации сотрудников.*

***Ключевые слова:** адаптация, мотивация, инструменты, наставничество, план адаптации.*

***Abstract.** The article will discuss primary adaptation as an integral part of building an employee's career and his idea of the workflow. The article also presents the concept of adaptation, its main types and factors that impede the effective adaptation of employees.*

***Keywords:** adaptation, motivation, tools, mentoring, adaptation plan.*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_107

Рецензент: Тлехурай-Берзегова Лариса Талибовна - Доктор экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

Когда специалист переходит на новое место работы, он ожидает, что компания поможет ему приспособиться к новым условиям. Адаптация – это естественный механизм человеческой психики, который происходит самостоятельно. Однако с грамотной помощью извне процесс проходит быстрее и менее болезненно [9]. Адаптация – это процесс приспособления нового сотрудника к работе в компании. Он происходит при знакомстве с членами команды, внутренним распорядком и должностными обязанностями [7].

В зависимости от опыта новичка процесс адаптации персонала делят на два типа:

первичный – человек устраивается на рабочее место сразу после вуза, приобретает первый опыт взаимодействия с коллективом; вторичный – работник уже имеет минимум одну запись в трудовой книжке и меняет команду, работодателя, должность или специализацию [3].

Перейдем к более подробному исследованию именно первичной адаптации как способа удержания сотрудников и первого представления о рабочем месте.

Первичная адаптация – это внедрение нового работника, у которого не хватает опыта в работе и коммуникации в коллективе. Данную адаптацию проходят чаще всего выпускники вузов и средних специальных учебных заведений, а также родители после декрета. Таким работникам сложнее адаптироваться, из-за чего процесс становится дольше.

То, насколько быстро новичок адаптируется к новым условиям, зависит от множества факторов. Ответственность за это в равной степени берут на себя компания и специалист.

С позиции компании на первичный процесс адаптации влияют:

- масштабы организации и стандартизированность рабочих процессов;
- наличие корпоративной культуры, технологий интеграции новых сотрудников, программ обучения и наставничества;

- открытость команды к появлению в коллективе новых людей;

- заинтересованность руководства и других сотрудников в адаптации нового персонала;

- условия труда, график и комфорт на рабочем месте;

- качество микроклимата в команде;

- управленческие навыки руководителей среднего и высшего звена [1].

Факторы, которые влияют на первичную адаптацию со стороны сотрудника:

- готовность учиться (в том числе и на собственных ошибках);

- настрой человека на длительную работу в коллективе, желание стать частью команды;

- должность, обязанности, объем ответственности и задач на рабочем месте;

- образование новичка;

- психологические качества – устойчивость к стрессу, эмоциональный интеллект, эмпатия;

- коммуникативные способности, открытость новому [6].

Однако исследуя понятие первичной адаптации стоит отметить, что существуют ряд факторов, которые ограничивают первичную адаптацию сотрудников, к ним относятся:

- нехватка знаний о производственных процессах, источников для быстрого их

изучения.

- равнодушное отношение коллектива, холодное управление руководства.
- недостаток практики, отсутствие доступа к быстрому её получению.
- дезориентация на территории, растерянность при поиске нужного отдела или сотрудника [5].

Новая обстановка – это выход из зоны комфорта. «Организации, нацеленные на эффективную работу, требуют высокой квалификации персонала. Специалисты должны быть обучены и иметь необходимые навыки и возможности для обеспечения эффективности процесса производства и управления» [2]. Новичок испытывает неуверенность и страх, даже если программа перемен позитивная. Многие увольняются, не проработав и года, из-за некомфортной психологической обстановки, субъективных личностных переживаний, на которые в компании не обратили внимание. Для этого на предприятиях крайне необходим такой этап как наставничество.

Обычно с новым членом команды сначала взаимодействует рекрутер. После того, как новичок проходит отбор на должность, менеджер по подбору персонала передает сотрудника в руки других специалистов. Ими могут быть:

- HR-специалист. Подбирает обучение, отслеживает динамику адаптации сотрудника, отвечает за его психологический настрой, вовлеченность и мотивацию. Также специалист контролирует сроки и соответствие планам онбординга, составляет характеристики сотрудников по итогам процесса;

- руководитель отдела или компании. Отвечает за приобретение новичком необходимых для работы знаний и навыков, принимает выполненные задачи, оценивает их качество, помогает исправить ошибки и воспитывает у специалиста самостоятельность;

- наставник или тренер. Сопровождает нового члена команды в течение всего периода обучения, дает мотивацию и эмоциональную поддержку. Специалист помогает обрести необходимые навыки для работы, влиться в коллектив и найти общий язык с руководством [4].

Компания может разработать свои документы и методические материалы с описанием всех этапов адаптации, которые сотрудники смогут использовать как инструкции. Они будут отражать ключевые положения первичной адаптации сотрудника, к примеру:

- сценарий ознакомительной экскурсии по офису – расположение кабинетов, туалета, переговорной, места отдыха и столовой;

- внутренние правила и законы – график работы, совещаний и корпоративных мероприятий, особенности дресс-кода;

- порядок трудоустройства – подписание договора, длительность испытательного

срока;

– коммуникации в коллективе – рабочие чаты и мессенджеры, доступ к корпоративной почте или CRM-системе;

– быстро ввести сотрудников в курс дела помогут обучающие мероприятия – тренинги, семинары и практикумы. Они могут быть индивидуальными и групповыми, практическими и теоретическими [5].

Некоторые организации нанимают в команду специалистов, которые выступают в роли менторов для новичков, или назначают эту задачу кому-то из руководства. Наставники сопровождают новых сотрудников в течение всего периода обучения, оказывают в том числе и необходимую моральную поддержку, отвечают на все вопросы по рабочим обязанностям.

В любом случае запомнить регулярные последовательные действия, мероприятия, события новому сотруднику непросто. Он должен быстро усвоить большой объём информации и может что-то упустить. Качество найма зависит от плана адаптации. Поддержка нового сотрудника на каждом этапе снижает процент увольнений, стимулирует инициативность и мотивацию вновь прибывших сотрудников [8].

Таким образом, как показывает проведенное исследование первичная адаптация сотрудников позволяет сформировать у выпускников учебных заведений общее представление о работе, что формирует отношение вновь прибывших работников к самому понятию «работа» и ее эффективное выполнение. Показателем успешно выполненной работы по адаптации специалиста можно считать эффективное введение его в должность и успешное выполнение им поставленных задач и целей. В удачно проведенном процессе заинтересована, прежде всего, сама компания. И вопрос не только в том, чтобы новый работник успешно влился в коллектив, но и в приобретении организацией ответственного и преданного сотрудника. Ведь именно во время адаптационного периода у новичка складывается впечатление и формируется устойчивое мнение об организации и ее коллективе, которое в дальнейшем будет очень сложно изменить. Особенно, если оно негативное.

Библиографический список

1. Афанасьева Л.А., Коптева, К.В. Обоснование необходимости разработки методологических подходов по формированию эффективной системы управления кадровым потенциалом предприятия//Auditorium. -2019. -Т. 3. -№ 3 (3). -С. 61-66.

1. Богатырева, М. Р. Конкурентоспособность трудовых ресурсов организации с позиции создания достойного уровня труда / М. Р. Богатырева // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2019. – № 3(147). – С. 120-123.

2. Гусева Ж. И. Адаптационный процесс персонала в организации: сущность, виды и инструменты реализации // Производственные технологии будущего: от создания к внедрению: Материалы V Международной научно-практической конференции, Комсомольск-на-Амуре, 06–11 декабря 2021 года / Комсомольск-на-Амуре: Комсомольский-на-Амуре государственный университет, 2022. – С. 390-393.

3. Лукашевская Д.А. Адаптация и совершенствование системы стимулирования и мотивации персонала к изменениям среды // Вестник университета. – 2020. С. 40-44.

4. Одегов Ю. Г. Управление персоналом: учеб. / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2019. – 231 с.

5. Пугачева К. С. Система адаптации персонала в организациях сферы услуг: мотивационный аспект / К. С. Пугачева, О. А. Лымарева // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 11-3(81). – С. 48-51.

6. Управление персоналом: учебник и практикум для вузов / А. А. Литвинюк [и др.]; под ред. А. А. Литвинюка. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 498 с.

7. Федяева А.М. Адаптация работников, как фактор мотивации // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2019. С. 23-25.

8. Шелест О. И. К вопросу формирования программы адаптации персонала в организации // Актуальные вопросы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты: материалы VII Международной научно-практической конференции, Горловка, 25 марта 2022 года. – Горловка: Донецкий национальный технический университет, 2022. – С. 140-144.

УДК 331.215

Головань С.А., Носкова А.В. Анализ требований к формированию команды проекта на примере ОАО «РЖД»
Analysis of requirements for the formation of a project team on the example of RZD JSC

Головань Софья Андреевна,
к.э.н., доцент, Иркутский государственный университет путей сообщения
Носкова Анастасия Владимировна,
магистр 2 курса, Иркутский государственный университет путей сообщения
Golovan Sofia A.,
PhD in Economics, Associate Professor, Irkutsk State Transport University
Noskova Anastasia V.,
master, Irkutsk State Transport University

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию особенностей привлечения сотрудников к осуществлению проектов на железнодорожном транспорте. Проанализированы основные вакансии на осуществляемые в настоящий момент проекты. Сформулированы положения о требованиях к набору команды, условиях труда, форме занятости. Проведен корреляционный анализ между фактором заработной платы по вакансии и формой занятости, а также опытом работы. Можно сделать вывод, что при формировании команды на проектную деятельность опыт работы играет меньшее значения для уровня оплаты труда, чем согласие на работу вахтовым методом, так как сотрудники проходят полный цикл обучения.*

***Ключевые слова:** проектная деятельность, оплата труда, команда проекта, вакансии, железнодорожный транспорт.*

***Abstract.** The article is devoted to the study of the features of attracting employees to the implementation of projects in railway transport. The main vacancies for ongoing projects are analyzed. Provisions have been formulated on the requirements for recruiting a team, working conditions, and the form of employment. A correlation analysis was carried out between the salary factor for a vacancy and the form of employment, as well as work experience. It can be concluded that when forming a team for project activities, work experience plays a lesser role for the level of remuneration than consent to work on a rotational basis, since employees go through a full cycle of training.*

***Keywords:** project activities, wages, project team, vacancies, railway transport.*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_112

Рецензент: Бессарабов Владислав Олегович - Кандидат экономических наук. ГО ВПО
«ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»

Железнодорожный комплекс имеет особое стратегическое значение для России. Он является связующим звеном единой экономической системы, обеспечивает стабильную деятельность промышленных предприятий, своевременный подвоз жизненно важных грузов в самые отдаленные уголки страны, а также является самым доступным транспортом для миллионов граждан. Открытое акционерное общество «Российские железные дороги» входит в мировую тройку лидеров железнодорожных компаний.

Миссия компании заключается в эффективном развитии конкурентоспособного на российском и мировом рынках транспортного бизнеса, ядром которого является эффективное выполнение задач национального железнодорожного перевозчика грузов и пассажиров и владельца железнодорожной инфраструктуры общего пользования.

Главные цели деятельности общества – обеспечение потребностей государства, юридических и физических лиц в железнодорожных перевозках, работах и услугах, оказываемых железнодорожным транспортом, а также извлечение прибыли.

Стратегические цели компании:

1. увеличение масштаба транспортного бизнеса;
2. повышение производственно-экономической эффективности;
3. повышение качества работы и безопасности перевозок;
4. глубокая интеграция в евро-азиатскую транспортную систему;
5. повышение финансовой устойчивости и эффективности.

Виды деятельности:

1. грузовые перевозки;
2. пассажирские перевозки в дальнем сообщении;
3. пассажирские перевозки в пригородном сообщении;
4. предоставление услуг инфраструктуры;
5. предоставление услуг локомотивной тяги;
6. ремонт подвижного состава;
7. строительство объектов инфраструктуры;
8. научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
9. содержание социальной сферы.

Рассмотрим какие на сегодняшний день существуют программы у ОАО «РЖД». Сейчас на официальном сайте представлены следующие проекты, требующие набор персонала:

1. Вахта в Забайкалье: стабильность и уверенность;
2. БАМ 2.0. Строй будущее — зарабатывай сейчас;
3. Дорога к МОРЮ возможностей;
4. Твой путь в столицу;

Рассмотрим подробно каждую программу.

Вахта в Забайкалье: стабильность и уверенность» данная программа направлена на привлечение рабочего персонала. Помимо заработной платы рабочим

предоставляется жилье, питание, спецодежда и обучение за счет компании, подробно условия представлены в таблице 1.

Таблица 1

Вакансии по программе «Вахта в Забайкалье: стабильность и уверенность» [1]

Вакансия	Уровень дохода	График работы	Тип занятости	Опыт работы	Специализация	Образование
Монтер пути (Вахта) птг. Амазар, птг. Ерофей Павлович	68 000 ₽	Вахтовый метод	Полная	Не требуется	Рабочий персонал	1) образование среднее общее (9 классов); 2) свидетельство о наличии профессии будет являться преимуществом.
Монтер пути (Вахта)	60 000 ₽	Вахтовый метод	Полная	Не требуется	Рабочий персонал	1) свидетельство о наличии профессии будет являться преимуществом;
Монтер пути (Вахта) Амазар	68 000 ₽	Вахтовый метод	Полная	Не требуется	Рабочий персонал	1) свидетельство о наличии профессии будет являться преимуществом;
Монтер пути (Вахта)	70 000 ₽	Вахтовый метод	Полная	Не требуется	Рабочий персонал	1) образование среднее общее (9-11 классов); 2) свидетельство о наличии профессии будет являться преимуществом.
Монтер пути (Вахта)	72 000 ₽	Вахтовый метод	Полная	Не требуется	Рабочий персонал	1) образование среднее общее (9 классов); 2) свидетельство о наличии профессии будет являться преимуществом.

Как можно заметить от будущего работника не требуется высшее образование, хотя свидетельство о наличии профессии будет являться преимуществом. В среднем заработная плата варьируется от 60 до 70 тыс. руб., при этом стоит отметить что на официальном сайте, представленный уровень дохода является минимальным и возможен рост.

Следующей программой является: «БАМ 2.0. Строй будущее — зарабатывай сейчас».

В Сибири прокладывают второй путь Байкало-Амурской магистрали — строят новые развязки, тоннели и мосты, чтобы поезда двигались быстрее и перевозили больше грузов между Западом и Востоком.

Транссибирская магистраль – мощная двухпутная электрифицированная железнодорожная линия протяженностью около 10 тыс. км, оборудованная современными средствами информатизации и связи. Она является самой протяженной в мире железной дорогой, естественным продолжением международного транспортного коридора №2.

В связи с реализацией масштабного проекта по модернизации железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей с развитием пропускных и провозных способностей Байкало-Амурская магистраль (БАМ 2.0) приглашает на работу квалифицированных строителей различных специальностей на территории Иркутской области:

1. Бригадиры
2. Монтажники по монтажу стальных и ж/б конструкций
3. Плотники
4. Бетонщики
5. Электрогазосварщики
6. Домкратчики
7. Сигналисты
8. Электромеханики контактной сети
9. Машинисты АДМ
10. Механизаторы (водитель УБМ на базе УРАЛа)
11. Электромонтеры контактной сети
12. Монтеры пути

Заработная плата от 40 000 до 120 000 ₽ в зависимости от должности и региона. Есть ежемесячная премия и надбавки — северная, районная, вахтовая.

Сотрудникам предоставляются благоустроенные жилые вагончики. В зависимости от профессии и региона работ — с условиями для приготовления пищи либо готовым питанием. Медицинская страховка в рамках ДМС. Доступна инфраструктура, ближайшая к строительной площадке: больницы, транспорт, почта, сотовая связь и интернет, магазины, учреждения отдыха и досуга.

На момент октября 2022 года по донной программе существует более 120 вакансий, но мы рассмотрим лишь некоторые из них, таблица 2.

Исходя из вакансий необходимых для программы «БАМ 2.0. Строй будущее — зарабатывай сейчас», стоит отметить, что в отличии от предыдущей программы почти отсутствуют вакансии, а которых не требуется опыты работы, в среднем в зависимости

от профессии требуемый опыт требуется от года до шести лет, помимо этого также увеличились требования к образованию и профессиональным навыкам.

Следующей программой является «Дорога к МОРЮ возможностей».

Это мегапроект направлен на развитие железной дороги на юге России — строит дополнительные пути, электрифицирует линии и обновляет станции, чтобы поезда двигались быстрее и перевозили больше грузов в районе портов Черного и Азовского морей.

Строительно-монтажные работы выполняются в основном вахтами, трудовой договор срочный.

Таблица 2

Вакансии по программе «БАМ 2.0. Строй будущее — зарабатывай сейчас» [2]

Вакансия	Уровень дохода	График работы	Тип занятости	Опыт работы	Специализация	Образование
Электромонтер-линейщик по монтажу воздушных линий	50 000 ₽	Вахтовый метод	Полная	От 1 года до 3 лет	Рабочий персонал	образование не ниже среднего общего (11 классов); разряд 3-6; III – V группа по электробезопасности до и выше 1000 В; электротехническое образование.
Электромонтажник по силовым сетям и электрооборудованию	100 000 ₽	Вахтовый метод	Полная	От 3 до 6 лет	Рабочий персонал	среднее, среднее профессиональное образование; группа по электробезопасности;
Электромонтажник по контактной сети	80 000 ₽	Вахтовый метод	Полная	От 3 до 6 лет	Рабочий персонал	образование среднее профессиональное, высшее (техническое); опыт работы от трех лет на железной дороге электромонтером
Тракторист	45 000 ₽	Полный день	Полная	Не требуется	Рабочий персонал	среднее (средне-специальное) образование; действующее удостоверение тракториста-машиниста.
Токарь	90 000 ₽	Вахтовый метод	Полная	От 1 года до 3 лет	Рабочий персонал	опыт работы на токарных станках; знание режимов резания различных материалов; выполнение сопутствующих слесарных работ; образование не ниже среднего профессионального;

Заработная плата от 40 000 до 120 000 ₽ в зависимости от профессии и локации. Есть ежемесячная премия и надбавки — районная, вахтовая.

Сотрудникам предоставляются благоустроенные жилые вагончики. В зависимости от профессии и региона работ — с условиями для приготовления пищи либо готовым питанием. Медицинская страховка в рамках ДМС. Доступна инфраструктура, ближайшая к строительной площадке: больницы, транспорт, почта, сотовая связь и интернет, магазины, учреждения отдыха и досуга.

В таблице 3 представлены вакансии по данному мегапроекту.

Таблица 3

Вакансии по программе «Дорога к МОРЮ возможностей» [3]

Вакансия	Уровень дохода	График работы	Тип занятости	Опыт работы	Специализация	Образование
Энергетик	51 300 ₽	Полный день	Полная	От 3 до 6 лет	Рабочий персонал	высшее образование; знание монтажных работ контактной сети и СЦБ (сигнализация, централизация и блокировка).
Электромонтер-линейщик по монтажу воздушных линий	40 000 ₽	Полный день	Полная	От 3 до 6 лет	Рабочий персонал	образование по специальности; свидетельство о наличии профессии; знание технологий строительства.
Формовщик изделий, конструкций и строительных материалов	39 000 ₽	Полный день	Полная	Не требуется	Рабочий персонал	образование среднее общее (11 классов)
Монтер пути	40 000 ₽	Вахтовый метод	Полная	От 1 года до 3 лет	Рабочий персонал	среднее профессиональное (техническое) профильное образование
Главный инженер	63 500 ₽	Полный день	Полная	От 1 года до 3 лет	Рабочий персонал	высшее профессиональное (техническое) образование; стаж работы в инженерно-технической должности не менее 3-х лет;

Из таблицы 3 можно заметить, что среди всех представленных вакансий в отличии от предыдущих проектов больше требуется график работы «полный день», а не «вахтовый метод», но при этом нельзя не отметить тот факт, что средний уровень дохода несколько ниже чем у предыдущих проектов.

Мегапроект «Твой путь в столицу» направлен на развитие железной дороги в сердце России — постройку новых путей и модернизацию инфраструктуру для миллионов пассажиров в столице и области.

Таблица 4

Вакансии по программе «Твой путь в столицу» [4]

Вакансия	Уровень дохода	График работы	Тип занятости	Опыт работы	Специализация	Образование
Электросварщик на автоматических и полуавтоматических машинах	64 700 ₽	Полный день	Полная	От 1 года до 3 лет	Рабочий персонал	образование не ниже среднего общего (11 классов); свидетельство о наличии профессии.
Электромонтажник СЦБ	65 000 ₽	Вахтовый метод	Полная	От 3 до 6 лет	Рабочий персонал	образование не ниже среднего общего (11 классов); свидетельство о наличии профессии; знание технологий строительства.
Формовщик изделий, конструкций и строительных материалов	39 000 ₽	Полный день	Полная	Не требуется	Рабочий персонал	образование среднее общее (11 классов); опыт работы, допуск по электробезопасности, наличие свидетельства о профессии будут являться преимуществом ; разряд 5-6.
Токарь	42 000 ₽	Полный день	Полная	От 1 года до 3 лет	Рабочий персонал	образование основное общее (9 классов); свидетельство о наличии профессии.
Главный энергетик	72 100 ₽	Полный день	Полная	От 3 до 6 лет	Рабочий персонал	высшее профильное техническое образование; 5 группа электробезопасности.

В программе «Твой путь в столицу» вакансии по большей части представлены на полный рабочий день и требуют опыта работы от одного года, за исключением вакансии вахтовым методом, которая не требует опыта работы. В тоже время стоит отметить что лишь одна вакансия требует высшее образование, в то время как для

остальных достаточно среднего общего и свидетельства о наличии профессии. Средняя заработная плата по всем проектам представлена на рисунке 1.

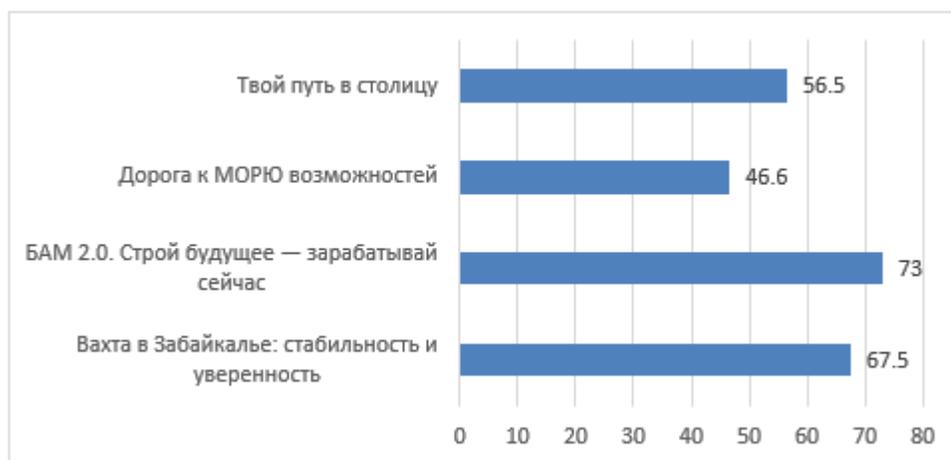


Рис.1. Средняя заработная плата по вакансиям проектов на 1.12.2022 г.

Таким образом хочется отметить что большинство программ ОАО «РЖД» являются крупными или даже мегапроектами, по большей в команду проекта требуются люди на работу вахтовым методом или на полный рабочий день. При этом при работе вахтовым методом у многих вакансий не требовался опыт работы и высшее образования, так как новый рабочий будет проходить обучение уже на месте. В свою очередь от работников на полный рабочий день уже требовался опыты работы от года до трех, либо от трех до шест лет, и высшее либо среднее, но уже с обладанием необходимых навыков. Коэффициенты корреляции между оплатой труда и иными факторами представлена на рисунке 2.

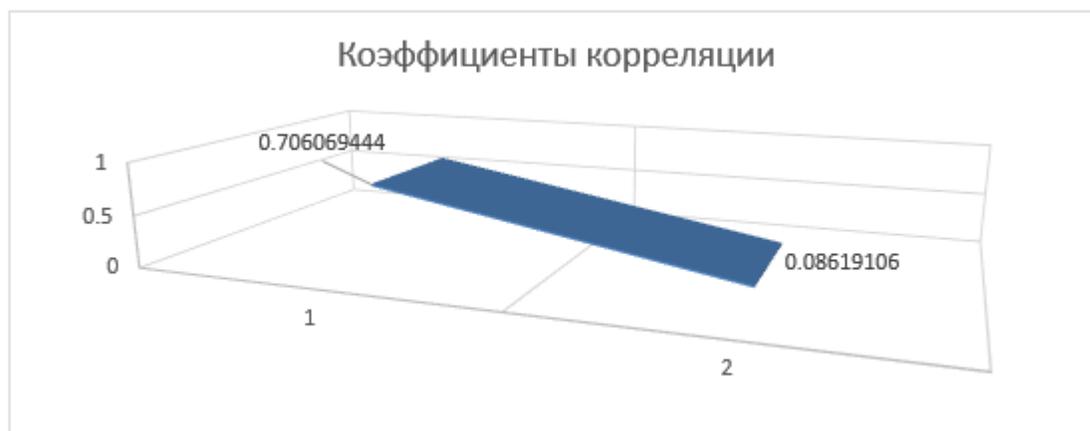


Рис.2. Коэффициенты корреляции между: 1. Оплатой труда и формой занятости; 2. Оплатой труда и опытом работы.

Таким образом, на основании проведенного анализа корреляции между величиной заработной платы по всем проектам и методом работы (вахта или полная занятость) обнаружена сильная прямая зависимость, то есть вахтовый метод по всем проектам предполагает более высокую оплату труда. При этом связь между величиной оплаты труда и опытом в проектной занятости не обнаружена (корреляция $\sim 0,08$) (рис.2.) Относительно дополнительного поощрения сотрудников можно сделать вывод, что заработная плата которая представлена в таблицах является минимальной и ее рост вполне возможен, так же можно заметить закономерность - чем более удалено рабочее место, тем выше заработная плата работника. Помимо заработной платы работникам предоставляются иные блага которые мотивируют усерднее работать над развитием проектов.

Библиографический список

1. Проекты РЖД.-[Электронный ресурс]/Режим доступа <https://team.rzd.ru/career/projects/zab>. Дата доступа: 01.12.22.
2. Проекты РЖД.- [Электронный ресурс]/Режим доступа Проекты РЖД.- [Электронный ресурс]/Режим доступа <https://team.rzd.ru/career/projects/bam> Дата доступа: 01.12.22.
3. Проекты РЖД.-[Электронный ресурс]/Режим доступа <https://team.rzd.ru/career/projects/south> Дата доступа: 01.12.22.
4. Проекты РЖД.-[Электронный ресурс]/Режим доступа <https://team.rzd.ru/career/projects/center> Дата доступа: 01.12.22.

Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

УДК 33

Сабиров В.Д., Гаврилов Д.Е. Особенности управления основными средствами в сфере услуг

Features of fixed assets management in the service sector

Сабиров Владимир Дмитриевич,

студент Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург

Гаврилов Денис Евгеньевич,

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,
Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург

Sabirov Vladimir Dmitrievich,
student of Ural State Economic University,
Russia, Ekaterinburg

Gavrilov Denis Evgenievich,
Associate Professor, Candidate of Economic Sciences,
Ural State Economic University

***Аннотация.** В настоящей статье рассматриваются особенности управления основными средствами в сфере услуг. Авторами отмечается, что производство нематериальных услуг гораздо сильнее оторвано от материальных объектов, и его технологическая структура соответственно отличается, что, в свою очередь, объясняет актуальность выбранной темы.*

***Ключевые слова:** основные средства, сфера услуг, экономика, управления основными средствами.*

***Abstract.** This article discusses the features of the management of fixed assets in the service sector. The authors note that the production of intangible services is much more disconnected from material objects, and its technological structure is correspondingly different, which, in turn, explains the relevance of the chosen topic.*

***Keywords:** fixed assets, services, economy, management of fixed assets.*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_121

Рецензент: Бессарабов Владислав Олегович - Кандидат экономических наук. ГО ВПО
«ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»

Сервисная деятельность представляет собой особый вид деятельности, главным отличительным признаком которой выступает характер производимой продукции – услуг, имеющих не всегда овеществленное содержание и направленных на удовлетворение психологических, информационных и т.п. потребностей и интересов покупателей.

Организация деятельности в сфере услуг обычно более сложна и трудоемка. В отличие от материального производства, здесь высокая степень взаимодействия с потребителем, что повышает индивидуализацию продукции в соответствии с требованиями потребителя, а потому труднее обеспечить высокую эффективность использования всех ресурсов, в т.ч. основных фондов.

Видовая структура основных фондов сервисных предприятий зависит от особенностей предоставляемых услуг. Сфера услуги чрезвычайно диверсифицирована, и укрупненно все услуги подразделяют на: материальные (транспортные, торговые, жилищно-бытовое обслуживание и т.п.) и нематериальные (управленческие, образовательные, научные, кредитования и т.п.) подсектора. Производство материальных услуг, также как и промышленной продукции, неотрывно связано с материальными объектами и требует значительных основных производственных фондов. По данным исследований [1, с. 65], на таком производстве на здания и сооружения приходится в среднем около 60%, а на машины и оборудование, передаточные и транспортные средства почти треть стоимости основных фондов.

Производство нематериальных услуг гораздо сильнее оторвано от материальных объектов, и его технологическая структура отличается тем, что в целом здесь пассивная часть абсолютно преобладает над активной: стоимость зданий и сооружений составляет около 85% стоимости основных фондов, а машин, приборов, передаточных и транспортных средств и иных устройств – около 10% [1, с. 66]. В целом, доля основных производственных фондов характеризуется существенными различиями по отраслям и зависит от специфики услуг.

По сравнению с материальным производством в целом сфера услуг также менее зависима от сырья и основных материалов. Только отдельные ее отрасли (например, туризм и санаторно-курортное обслуживание населения и т.п.) ориентированы на широкое рекреационное природопользование. Особенность услуг состоит и в том, что здесь сокращение материало- и энергопотребления сопровождается одновременным увеличением добавленной стоимости и ростом валового продукта. А поскольку сфера услуг потребляет меньше сырья и материалов, производство ведет к сокращению материалоемкости дохода. Меньшая зависимость сферы услуг от материально-энергетических ресурсов благоприятствует более свободному размещению объектов непромышленного назначения в соответствии с потребностями потребителей. Для сферы услуг специфична и производственная инфраструктура предприятия. Если в материальном производстве основная доля инфраструктуры направлена на производство товаров, то инфраструктура предприятий сервиса выстроена для обслуживания производственного процесса услуг. Состав подразделений такого обслуживания может включать: службы или хозяйства для ремонтных, энергетических,

инструментальных, транспортных, информационных и др. Состав и масштабы инфраструктуры этих предприятия определяются особенностями услуг, типом и размерами предприятия, его производственными связями с внутренней и внешней средой.

Разница важности роли основных средств определяет и специфику формирования состава капитальных вложений в объекты сферы услуг. Одни виды услуг требуют огромных капиталовложений (например, авиаперевозки и пр.), другие могут обойтись небольшим первоначальным капиталом, но зато отличаться высоким уровнем профессионализма работников (например, юридические консультации, медицинское обслуживание и пр.). Производство нематериальных услуг обладает более значительной восприимчивостью к изменчивости покупательских интересов и изменениям рыночной конъюнктуры, а, следовательно, производственные процессы оказания таких услуг должны обладать инновационностью и высокой способностью быстро перенастраиваться в соответствии с изменениями во внешней среде. Обеспечить успешное управление инновационной деятельностью, предприятия, занятые в сфере услуг, могут лишь модернизируя и совершенствуя материально-технические ресурсы, связанные с получением принципиально новых услуг или новых методов организации производства и технологий сервисной продукции. Такие инновации на входе системы предприятия (изменения в выборе и использовании машин и оборудования) предполагают высокие доли инвестиций (в среднем более 50%) в: поиск новых технических решений задач, связанных с изобретением и созданием инструментов и оборудования, позволяющих усовершенствовать процесс оказания определенного вида услуг и улучшить их качество; проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в сфере создания нового оборудования, используемого в сфере услуг. Технические решения, а также реализующие их проекты могут иметь различные уровни научно-технической значимости, к основным из которых относят [2, с.126]:

- модернизационный, когда конструкция прототипа основного средства или базовая технология кардинально не изменяются, а изменению подлежит его часть для повышения производительности используемого оборудования;
- новаторский, когда конструкция нового технического ресурса существенным образом отличается от прежнего (добавление новых качеств или других показателей оборудования, ранее не применявшегося при оказании определенного вида услуг);
- опережающий, когда новинка основана на опережающих технических решениях, появление которых позволило оказать новые виды услуг;

– пионерный, когда появляются ранее не существовавшие конструкции и технологии оборудования, выполняющие прежние или даже новые функции, позволяющие оказывать новые виды услуг или существенным образом повысить качество ранее оказываемых услуг.

Таким образом, управление модернизацией основных средств на предприятиях, занятых в сфере услуг, практически составляет органическую часть их маркетинговой и инвестиционной деятельности.

Следующей особенностью управления основными средствами на предприятиях сферы услуг, тесно связанной с их технической модернизацией, является низкая эффективность амортизационной политики как инструмента воспроизводства основных фондов. [3], введении «амортизационных премий» из доходов, «инвестиционных льгот», льгот по налогу при внедрении прогрессивных средств и технологий для поощрения модернизации организаций [4, с. 56] и т.п.

Библиографический список

1. Волкова, А.А. Организационно-экономические особенности предприятий сферы сервиса [Текст] / А.А. Волкова // Власть и экономика. - №3. – 2018. – С. 64-71.
2. Расулова, З.М. Особенности инновационного развития предприятий сферы услуг в современной России [Текст] / З.М. Расулова // Социология власти. – 2019. - №11(214). – С. 126-130.
3. Балацкий, Е.В. Инструменты амортизационной политики в системе регулирования инноваций [Электронный ресурс] / Е.В. Балацкий // Неэргодическая экономика. Авторский аналитический интернет-журнал. – Режим доступа: <http://nonerg-ecop.ru>
4. Абакумов, Р.Г. Амортизационная политика: сущность, проблемы, направления совершенствования [Текст] / Р.Г. Абакумов // Финансы предприятия. – 2018. - №47(335). – С. 55-59.

УДК 33

Сабиров В.Д., Гаврилов Д.Е. Роль системы бережливого производства в управлении бизнес-процессами предприятия
The role of the lean production system in the management of the business processes of the enterprise

Сабиров Владимир Дмитриевич,

студент Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург

Гаврилов Денис Евгеньевич,

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,
Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург

Sabirov Vladimir Dmitrievich,
student of Ural State Economic University,
Russia, Ekaterinburg

Gavrilov Denis Evgenievich,
Associate Professor, Candidate of Economic Sciences,
Ural State Economic University

***Аннотация.** В настоящей статье рассматривается роль системы бережливого производства в управлении бизнес-процессами предприятия. В работе приводится определение и отмечается уникальность бережливого производства. А также для достижения поставленных задач, провозглашённых «Бережливым» производством, авторами описываются структурированные схемы разных организационных методов.*

***Ключевые слова:** бережливое производство, оптимизация бизнес-процессов, экономика.*

***Abstract.** This article discusses the role of the lean production system in managing the business processes of an enterprise. The paper provides a definition and notes the uniqueness of lean manufacturing. And also, in order to achieve the set goals proclaimed by "Lean" production, the authors describe structured schemes of various organizational methods.*

***Keywords:** lean manufacturing, business process optimization, economics.*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_125

Рецензент: Бессарабов Владислав Олегович - Кандидат экономических наук. ГО ВПО
«ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»

Современная деятельность по внедрению бережливого производства в бизнес-процессы компании должна быть начата как можно раньше, на самой ранней стадии планирования производства. Это позволит снизить дальнейшие издержки и улучшить бизнес-результаты компаний.

Управление бизнес-процессами является концепцией процессного управления предприятием, основанной на таких принципах как: непрерывность адаптации к изменчивой среде, понятность, видимость и предсказуемость процессов, мониторинг процессов, и возможности привнесения регулирующего воздействия со стороны

разработчиков. В концепции BPM бизнес-механизмы рассматриваются как ресурсы предприятия. По сути, эта теория отвечает на вопрос «что, где, когда и зачем» производится и может быть улучшено силами участников процесса или программными средствами [1, с.80].

Деятельность по обозначению механизмов, целесообразных для структуры менеджмента качества, реализуется на самой ранней фазе введения, когда еще недостаточно полного осознания того, каким способом лучше это сделать и какие итоги будут давать принятые решения, а конкретных требований, каким способом это делать, не решено. Поэтому чаще всего всё ограничивается наличием перечня процессов [2, с. 44].

Концепция, основанная на непрерывном улучшении бизнес-процессов и устранении потерь в производстве, получила название lean production (бережливое производство).

Данный подход основан на задействовании всех сотрудников предприятия в оптимизационные процессы и как следствие – предоставление потребителям лучшего качества за меньшую стоимость. Наиболее известная компания, внедрившая бережливое производство, японская корпорация «Тойота».

Бережливое производство начинается с определения ценности для конечного потребителя продукта компании и выявления потерь в товарах, времени, и т.д. Так, например, несмотря на то, что потребителю интересен конечный продукт он вынужден платить за складские издержки, неэффективную логистику производителя и т.д. Целью бережливого производства как раз и является снижение потерь, возникающих на различных стадиях производства товаров и услуг [1, с. 86].

Уже сейчас в публикациях можно встретить такие термины как «Бережливая логистика», «Бережливая разработка программного обеспечения», «Бережливое строительство», «Бережливое здравоохранение», что говорит о том, что идеи бережливого производства внедряются в самых различных отраслях и сферах [3, с. 104].

Для достижения поставленных задач, провозглашенных «Бережливым» производством, используется структурированная схема разных организационных методов:

– Концепция 5S. Название «5S» высвечивает пятерку базовых процессов нейтрализации скрытых затрат, каждый из которых начинается буквой «С»: саморегуляция; стандартизация производственного места; содержание производственных мест в необходимом состоянии; сортировка; совершенствование; [4, с. 124];

– Метод JIT. Данная аббревиатура расшифровывается как «Just-in-Time», «точно вовремя»,

– принцип «Пока-ёке» (Рока – Yoке). В переводе с японского словосочетание значит – «защита от ошибок». Его смысл в том, чтобы устранить саму перспективу допущения оплошности. Всем известно, что диагностика обычно является менее сложной и затратной, чем устранение [5, с. 39];

– подход Кайдзен. Слово переводится как «совершенствование без остановки»;

– система Канбан. Также является японским методом, который подразумевает мониторинг над потоками материалов и товаров. Построена на задействовании специальных трудовых карточек для сопровождения изделия во всем его промышленном периоде, каждую из которых и именуют «канбан» [6, с. 183]. Они бывают двух типов: карточки отбора – несут информацию о деталях изделия, которые необходимы будут поступить с иных участков или от дилеров; карточки заказа – несут информацию о перемещении изделий или их частей внутри корпорации (виды, количество), приход которых ожидается с прежнего периода производства;

– режим Андон. Подразумевает собой ясность и прозрачность процесса для всех участников производства с помощью зрительного мониторинга, режим Андон даёт возможность своевременно попросить подмогу или приостановить процесс [7, с. 93];

– метод SMED. («Single Minute Exchange of Die», что переводится как «промедление смерти подобно») позволяет уменьшить краткосрочные утери на переходных витках производства на предприятии [8, с. 119];

– контроль качества производится при помощи различного спектра методов: стратификация; проверочный лист; проверочная карта; гистограмма; диаграмма разброса, Парето, Исикавы и др.;

– управление качеством производства осуществляется при помощи различных графиков, диаграмм, а также матриц: матрица приоритетов; сетевой график; матрица сродства, диаграммы связей, матричная, древовидная, и т.д.;

– мониторинг и прогнозирование качества выполняются при внедрении различных процедур, таких как: «домик качества»; метод «5 почему»; FMEA-мониторинг и другие [7, с. 185].

Это далеко не полный перечень инструментов «Бережливого» производства. Так как бережливое производство – это не набор технологий, а по сути, система, наибольший эффект принесет постоянное внедрение методик несмотря на то, что каждая из них по отдельности будет оказывать позитивное влияние на любую отрасль производства.

Таким образом, можно сделать вывод, что оптимизация и регулирование бизнес-процессов в сегодняшнем формате есть критически необходимой для адекватного

функционирования разных видов производств и должна быть применена в различных ответвлениях экономики. Современные технологические решения в области IT высокоэффективны и легко внедряемы в практику хозяйствующих субъектов, и при этом они имеют довольно глубокий прикладной экономический эффект.

Выводы. Бережливое производство – это целая система принципов, взглядов и философии в управлении корпорацией, работа которой направлена на её клиентов и на её собственный персонал, который должен быть вовлечён в процесс совершенствования своей работы, а также обязан поддерживать нововведения и поддерживать изменения, которые предлагаются бережливым производством.

Уникальность бережливого производства состоит в том, что в нём заложены принципы создания удобства на каждом рабочем месте, что потом создаёт возможность увеличения производительности труда без применения существенных доп. затрат. Одновременно с этим система бережливого производства позволяет существенно уменьшить время, потраченное на выпуск продукции, что помогает в дальнейшем при минимальных затратах увеличить эффективность жизнедеятельности предприятия.

Бережливое производство, реализованное в работу персонала, может не просто немного скорректировать положение дел, а целиком сменить уклад, что есть сейчас в компании. И суть не в том, что работники трудились плохо.

Просто реализация бережливого производства на предприятии дает возможность расходовать меньше времени на осуществление задач, обязанностей или функций, снизить брак и повысить производительность.

Библиографический список

1. Блинов А. О., Рудакова О. С., Захаров В. Я., Захаров И. В. Реинжиниринг бизнес-процессов. – М.: Юнити-Дана, 2018. – 344 с.
2. Джордж С., Ваймерскирх А. Всеобщее управление качеством: стратегии и технологии, применяемые сегодня в самых успешных компаниях (TQM). – СПб.: Виктория плюс, 2017. – 287 с.
3. Лившиц В. Век бережливого производства. – М: ИКСИ, 2017. – 113 с.
4. Друкер П. Практика менеджмента. – М.: Вильямс, 2019. – 400 с.
5. Форд Б., Борнстайн Дж., Пруэтт П. Руководство Ernst&Young по составлению бизнес-планов. – М.: Альпина Паблишерз, 2019. – 264 с.
6. Березовский Э.Э., Талалай И.А. Управление человеческими ресурсами в обеспечении кадровой логистики // В сборнике: Институциональная трансформация

экономики России в условиях новой реальности Материалы международной научной конференции: текстовое электронное издание. 2017. С. 41-50.

7. Дубинина Н.А. Показатели оценки бизнес-процессов предприятия // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2016. № 2(29). С. 179–191.

8. Беляева Е.А., Хальметов А.А. Бережливое производство как фактор повышения конкурентоспособности производства // В сборнике: Безопасность и качество товаров Материалы XIII Международной научно-практической конференции. Под редакцией С.А. Богатырева. 2019. С. 28-31.

УДК 338.49

Шишкина Е.А. Анализ организационно-экономической структуры пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики макрорегиона

Analysis of the organizational and economic structure of the spatial infrastructure system of the electric power industry of the macroregion

Шишкина Елена Александровна,

кандидат экономических наук, доцент,
Уральский государственный экономический университет.
Shishkina Elena Aleksandrovna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Ural State University of Economics.

***Аннотация.** В статье проведено исследование организационно-экономических особенностей пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики в контексте регионального развития. Объектом исследования выступила инфраструктурная система электроэнергетики Уральского макрорегиона. Проведен анализ развития пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики макрорегиона. Определены состав и структура объектов электроэнергетики макрорегиона, имеющие отраслевые и пространственные взаимосвязи. Представлена экономико-пространственная характеристика отдельных объектов пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики Уральского макрорегиона. Систематизированы современные факторы функционирования электроэнергетики макрорегиона в контексте регионального развития.*

***Ключевые слова:** регион, электроэнергетика, пространственная инфраструктурная система, региональное развитие, экономическое пространство.*

***Abstract.** The article studies the organizational and economic features of the spatial infrastructure system of the electric power industry in the context of regional development. The object of the study is the infrastructure system of the electric power industry of the Ural macroregion. The author analyzes the development of the spatial infrastructure system of the electric power industry of the macroregion. As a result of the study, the composition and structure of the electric power facilities of the macroregion with sectoral and spatial relationships are determined, their economic and spatial characteristics are presented. The author systematizes the modern factors of the functioning of the electric power industry of the macroregion in the context of regional development.*

***Keywords:** region, electric power industry, spatial infrastructure system, regional development, economic space.*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_130

Рецензент: Бессарабов Владислав Олегович - Кандидат экономических наук. ГО ВПО
«ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»

Введение

Современные факторы развития страны и ее регионов, среди которых, геополитическая нестабильность, крупнейшие санкционные ограничения, последствия пандемии коронавируса показывают усиление роли инфраструктуры как жизнеобеспечивающей системы, условия устойчивости территорий разных уровней. Электроэнергетика как инфраструктурная система выполняет обеспечивающую

функцию, которая влияет на процессы пространственного и регионального развития, а ее отраслевые особенности должны быть учтены в процессе регионального управления. Особое значение имеет исследование организационно-экономических особенностей пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики в контексте регионального развития, в т.ч. связанное с процессами ухода с рынка иностранных компаний, владеющих объектами электроэнергетики в регионах.

Целью статьи является анализ организационно-экономических особенностей развития пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики региона с учетом вертикальных и горизонтальных взаимосвязей ее объектов в современных условиях.

Обзор литературы

В настоящее время основные методы изучения инфраструктурных систем региона сформированы в контексте региональных, отраслевых, корпоративных исследований, а также на стыке указанных направлений. Методы региональных исследований инфраструктуры представлены в трудах таких ученых как Дорофеева Л.В., Волкова А.Г., Рабкин С.В., Даванков А.Ю., Двинин Д.Ю. [1; 3; 10] и др. В контексте отраслевого подхода исследовали инфраструктуру следующие ученые: Маслобоев А.В., Быстров В.В., Халиуллина Д.Н., Домников А.Ю., Домникова Л.В. [2; 6; 12] и др. Методологические основы исследования пространственных инфраструктурных систем представлены в работах Сурниной Н.М., Шишкиной Е.А. [11]. Следует отметить, что в рамках корпоративных документов исследования инфраструктуры формируются в виде стандартов корпоративной отчетности, рейтингов, рэнкингов и др. Особенность статистического наблюдения, учета инфраструктуры состоит в том, что она не является единицей статистического наблюдения, поэтому официально установленная система показателей для оценки уровня и темпов развития отсутствует. Таким образом, несмотря на разработанные методы и инструменты изучения инфраструктуры, методики, исследующие развитие инфраструктурных систем с учетом вертикальных и горизонтальных взаимосвязей ее объектов, межрегиональной связанности отсутствуют.

Данные и методы

Объектом исследования выступила пространственная инфраструктурная система электроэнергетики Уральского макрорегиона. Полигон исследования представлен 11 субъектами РФ, в составе ОЭС Урала (Республика Башкортостан, Удмуртская Республика, Пермский край, Кировская область, Оренбургская область, Свердловская область, Курганская область, Челябинская область, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ).

Алгоритм исследования включает следующие этапы:

1. Анализ развития пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики макрорегиона.
2. Характеристика структуры пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики макрорегиона.
3. Выявление факторов и тенденций пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики макрорегиона с учетом вертикальных и горизонтальных взаимосвязей ее объектов в контексте регионального развития.

Информационную базу исследования составили стратегии социально-экономического развития субъектов РФ, официальные публикации Федеральной службы государственной статистики, корпоративные документы компаний электроэнергетики.

Результаты исследования

Пространственная инфраструктурная система электроэнергетики Уральского макрорегиона является составной частью Единой энергетической системы РФ. Уральский макрорегион имеет значительный удельный вес в структуре производства электроэнергии и мощности электростанций в РФ за период 2012-2021 гг. (более 24 %) [13]. Указанное обуславливает высокое значение макрорегиона для обеспечения устойчивого функционирования энергетической системы страны. В 2012-2021 гг. доля Уральского макрорегиона в общем потреблении электроэнергии в РФ составила 25 % [13]. В структуре электропотребления макрорегиона преобладают добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды (более 60 % в общей структуре), потребление электроэнергии городским и сельским населением не превышает 10 %.

Субъекты Федерации в составе Уральского макрорегиона образуют объединенную энергетическую систему Урала (далее – ОЭС Урала) [8], включающую 9 региональных энергетических систем: Башкирская, Кировская, Оренбургская, Пермская, Удмуртская, Курганская, Свердловская, Тюменская и Челябинская. При этом Тюменская энергосистема объединяет Тюменскую область, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа. Энергетический комплекс Уральского макрорегиона образуют 229 электростанций, мощность которых составляет от 5 МВт, 1616 электрических подстанций 110–500 кВ и 2748 линий электропередачи 110–500 кВ общей протяженностью 125 тыс. км [8]. Суммарная установленная мощность электростанций ОЭС Урала составляет 53472 МВт (по состоянию на 01.01.2022), характеристика крупнейших представлена на рис. 1.

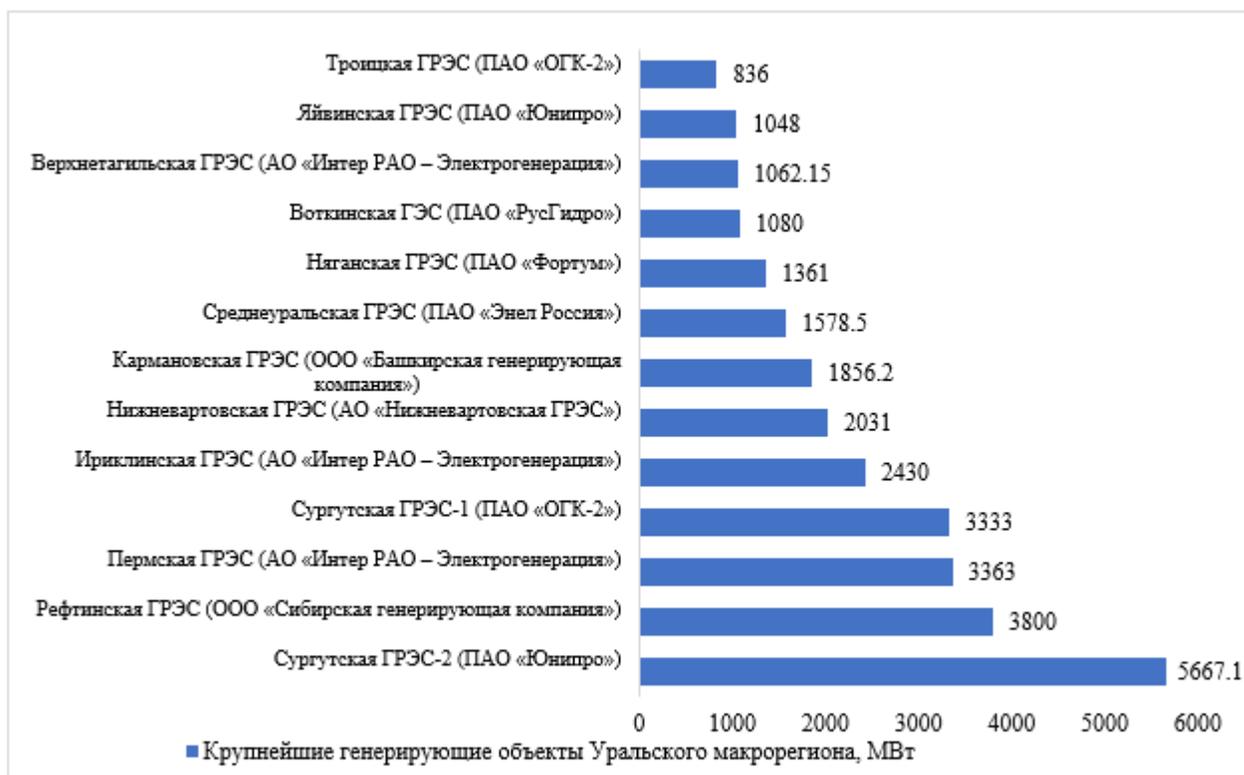


Рисунок 1 - Крупнейшие генерирующие объекты Уральского макрорегиона, МВт [5; 8]

В составе Уральского макрорегиона в рамках ОЭС Урала выделяется 13 крупнейших генерирующих объектов мощностью от 836 до 5667,1 МВт, структура установленной мощности характеризуется большой долей высокоманевренного блочного оборудования (69%). Производство электроэнергии и мощности в пространстве Уральского макрорегиона обеспечивается 9 из 11 крупнейших генерирующих компаний РФ [5].

В пространстве Уральского макрорегиона связанность электроэнергетической инфраструктуры обеспечивается электрическими сетями различного уровня (магистральные, региональные, районные и др.), формирующими в т.ч. единую национальную энергетическую сеть (далее - ЕНЭС). ЕНЭС представляет один из элементов гарантии целостности и безопасности государства (Постановление Правительства РФ от 11.07.2001 № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации»), имеет важнейшее социально-экономическое и пространственное значение. Организация по управлению Единой национальной (общероссийской) электрической сетью осуществляется Федеральной сетевой компанией Единой энергетической системы («Россети ФСК ЕЭС», публичное наименование ПАО «ФСК ЕЭС»). Задачами ПАО «ФСК ЕЭС» является перемещение

электрической энергии на границах с 11 зарубежными государствами, сбор и обработка информации о перетоках электроэнергии по 125 межгосударственным линиям электропередачи.

На территории Уральского макрорегиона сформированы магистральные электрические сети Урала (далее – «МЭС Урала») - филиал ПАО «ФСК ЕЭС». МЭС Урала работает на территории Западной Сибири, Уральского и Приволжского федеральных округов. В пространстве Уральского макрорегиона МЭС Урала обеспечивает электрическую связь ОЭС Урала и Западной Сибири с энергосистемами центральных регионов России, Средней Волги и Казахстана. К МЭС Урала относятся электросетевые объекты, расположенные на территории Свердловской, Челябинской областей, Пермского края, Курганской, Кировской областей, Удмуртской Республике, Ханты-Мансийский автономный округа, Ямало-Ненецкого автономного округа, Тюменской области, включая 31,8 тыс. км линий электропередачи и 178 подстанций. Отметим, что территориально состав МЭС Урала не совпадает с ОЭС Урала и включает меньшее число субъектов (9 из 11), исключая Оренбургскую область и Республику Башкортостан. Республика Башкортостан имеет независимую энергосистему. Оренбургская область входит в Магистральные электрические сети Волги, которые работают на территории Поволжья и включают Нижегородское, Средне-Волжское, Самарское, Нижне-Волжское и Оренбургское предприятия Магистральных электрических сетей. В пространстве РФ филиал обеспечивает электрическую связь ОЭС Волги с энергосистемами Центра России и Урала.

Пространственная связанность объектов электроэнергетики внутри регионов обеспечивается распределительными сетями. В составе Уральского макрорегиона распределительные функции пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики выполняют организации разного уровня и территориальной принадлежности. На территории Свердловской, Челябинской областей и Пермского края транспорт электроэнергии по электрическим сетям напряжением 0,4-220 кВ и технологическое присоединение потребителей к электросетям на территории осуществляет ОАО «МРСК Урала» (бренд «Россети Урал») [9]. Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра и Ямало-Ненецкий автономный округ относятся к территории обслуживания АО «Россети Тюмень». Оренбургская область включена в состав ПАО «Россети Волга», Кировская область и Удмуртская Республика включены в состав ПАО «Россети Центр и Приволжье» (до 2021 года - ПАО «МРСК Центра и Приволжья»). На территории Республики Башкортостан пространственная инфраструктурная система электроэнергетики является независимой и представлена ОАО «Башкирская электросетевая компания» (ОАО «БЭСК»). К сфере деятельности ОАО «БЭСК» относится транзит электроэнергии между центральной частью страны и

Уралом, передача электроэнергии и распределение конечным потребителям на территории Республики Башкортостан. В Курганской области функционирует «Сибирско-Уральская энергетическая компания» (ранее АО «Курганэнерго», входит в группу компаний ООО "Корпорация СТС") [7], осуществлявшая передачу электроэнергии по электрическим сетям напряжением 0,4—110 кВ и технологическое присоединение потребителей к электросетям.

Таким образом, в пространстве Уральского макрорегиона связанность инфраструктурной системы электроэнергетики обеспечивается функциональными и технологическими взаимосвязями ее объектов. В таблице 1 систематизируем пространственное распределение компаний пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики Уральского макрорегиона.

Таблица 1

Пространственное распределение компаний пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики Уральского макрорегиона [11]

Наименование субъекта РФ / организации	ОЭС Урала	Группа «Интер РАО»	АО «Концерн Росэнергоатом»	Группа «РусГидро»	ООО «Газпром энергохолдинг»	АО «Юнипро»	ПАО «Энел Россия»	ПАО «Фортум»	ПАО «Т плюс»	МЭС Урала	МЭС Волги	Россети Урала	АО «Россети Тюмень»	ПАО «Россети Волга»	«Россети Центр и Приволжье»	ОАО «БЭСК»	АО «СУЭНКО»	Всего
Республика Башкортостан	*							*								*		3
Удмуртская Республика	*								*	*					*			4
Пермский край	*	*		*		*			*	*		*						7
Кировская область	*								*	*					*			4
Оренбургская область	*	*						*	*		*		*					6
Свердловская область	*	*	*		*		*		*	*		*						8
Курганская область	*									*							*	3
Челябинская область	*	*			*			*		*		*						6
Тюменская область	*	*						*		*			*					5
Ханты-Мансийский автономный округ	*	*			*	*				*			*					6
Ямало-Ненецкий автономный округ	*									*			*					3
Всего	11	6	1	1	3	2	1	4	5	9	1	3	3	1	2	1	1	x

Анализ таблицы 1 позволяет определить пространственную локализацию объектов электроэнергетики в субъектах Уральского макрорегиона, а также насыщенность субъектов макрорегиона объектами, что является характеристикой функций инфраструктурной системы в пространстве. Наибольшее количество объектов электроэнергетики (в разрезе крупных энергокомпаний) имеют Свердловская область, Пермский край, наименьшее - Республика Башкортостан, Курганская область, Ямало-Ненецкий автономный округ. В Уральском макрорегионе наибольшее количество объектов электроэнергетики представлено компаниями Группа «Интер РАО», ПАО «Т плюс», МЭС Урала, которые обеспечивают связанность пространства макрорегиона, формируют каркас социально-экономической системы региона. Объекты электроэнергетики 38 % компаний расположены только в одном субъекте РФ в составе макрорегиона, что определяет разреженность пространства, их высокую значимость для территорий локализации, и обусловлено функциональными, технологическими, экономическими факторами. Среди современных факторов, оказывающих влияние на организационно-экономические особенности развития пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики следует выделить санкционные ограничения и уход с рынка иностранных компаний, внедрение информационных технологий и формирование интеллектуальной энергетики, угрозами развития пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики является нарушение связанности объектов электроэнергетики.

Выводы

В результате исследования установлено, что пространственная инфраструктурная система электроэнергетики Уральского макрорегиона разнородна по составу субъектов РФ в рамках объединений компаний по электроэнергетики по функциональному назначению. Проведенный анализ позволил выделить организации электроэнергетики, определяющие связанность пространства макрорегиона, формирующие каркас социально-экономической системы региона, ее устойчивость. Перспективным направлением становится исследование институциональных взаимосвязей пространственной инфраструктурной системы электроэнергетики макрорегиона, реализуемых региональных, корпоративных, отраслевых стратегий ее развития, их сбалансированности, связанности, выявления рисков, угроз развития в аспекте обеспечения регионального развития.

Библиографический список

1. Двинин, Д. Ю. Влияние альтернативных источников энергии на социо-эколого-экономическую сбалансированность регионов / Д. Ю. Двинин, А. Ю. Даванков. – Челябинск : Челябинский государственный университет, 2022. – 126 с. – ISBN 978-5-7271-1824-5. – DOI 10.47475/9785727118245. – EDN ХЕВТКQ.
2. Домников, А. Ю. Управление развитием региональной электроэнергетики : монография / А. Ю. Домников, Л. В. Домникова ; А. Ю. Домников, Л. В. Домникова ; научный редактор М. Я. Ходоровский; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Российский фонд фундаментальных исследований. – Екатеринбург : ООО "Издательство УМЦ УПИ", 2019. – 358 с. – ISBN 978-5-8295-0663-9. – EDN ZAQEBY.
3. Дорофеева, Л. В. Оценка инфраструктурного потенциала в составе факторов конкурентоспособности регионов / Л. В. Дорофеева // Экономика и социум. – 2016. – № 11-1(30). – С. 477-485. – EDN XRPUDV
4. Компания АО «СУЭНКО» : официальный сайт. Режим доступа: <https://www.suenco.ru/>
5. Крупнейшие компании электроэнергетики РФ | Министерство энергетики РФ »: официальный сайт. Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/4846>
6. Маслобоев А.В., Быстров В.В. Концептуальная модель жизнеспособности критических инфраструктур в контексте современной теории безопасности сложных систем // Экономика. Информатика. 2020. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnaya-model-zhiznesposobnosti-kriticheskikh-infrastruktur-v-kontekste-sovremennoy-teorii-bezopasnosti-slozhnyh-sistem> .
7. ООО «Корпорация СТС» <http://www.sts-corporation.ru/ru/123>»: официальный сайт. Режим доступа:
8. ОЭС Урала | АО «Системный оператор Единой энергетической системы»: официальный сайт. Режим доступа: https://www.so-ups.ru/index.php?id=oes_ural (дата обращения 25.10.2022)
9. Россети. О компании: официальный сайт. Режим доступа: https://www.rosseti.ru/about/sites/index.php?ELEMENT_ID=12369
10. Современное развитие региональной инфраструктуры в условиях инновационного развития и диверсификации экономики / Волкова А.Г. [и др.]: монография. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2018. URL: <http://scipro.ru/conf/regionalinfrastructure.pdf>
11. Сурнина Н.М., Шишкина Е.А. Теоретико-методологические и практические аспекты исследования пространственных инфраструктурных систем региона //

Экономика, предпринимательство и право. – 2022. – Том 12. – № 10. – doi: 10.18334/err.12.10.116378

12. Халиуллина Д.Н., Быстров В.В. Жизнеспособность критических инфраструктур региональной безопасности // Труды Кольского научного центра РАН. 2021. №5 (12). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zhiznesposobnost-kriticheskikh-infrastruktur-regionalnoy-bezopasnosti> (дата обращения: 11.10.2022).

13. Электробаланс и потребление электроэнергии в Российской Федерации с 2005-2021 гг. elbalans_2021.xlsx (live.com)

Экономическая теория

УДК 33

Задруцкая К.Р., Кудлаенко Е.А., Медведева О.В. Роль малого и среднего бизнеса в современной экономике России и создание условий для роста

The role of small and medium business in the modern economy of Russia and creating conditions for growth

Задруцкая Ксения Романовна
Кудлаенко Екатерина Алексеевна
Медведева Олеся Владимировна

1. Студент, Новосибирский государственный архитектурно -строительный университет (Сибстрин)
 2. Студент, Новосибирский государственный архитектурно -строительный университет (Сибстрин)
 3. Старший преподаватель, кафедры Экономики, управления, социологии и предпринимательства ИЦИТ ФГБОУ ВО Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)
 Zarutskaya Ksenia Romanovna
 Kudlaenko Ekaterina Alekseevna
 Medvedeva Olesya Vladimirovna
1. Student, Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin)
 2. Student, Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin)
 3. Senior Lecturer, Department of Economics, Management, Sociology and Entrepreneurship, ICIT, Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin)

***Аннотация.** Актуальность данной темы обусловлена постоянными изменениями макроэкономических показателей МСП в экономики России. На основе статистики в статье проанализировано современное состояние и значимость малого и среднего предпринимательства в России. Проанализированы меры государственной финансово – экономической поддержки предприятий в условиях санкций, вызванные новыми геополитическими событиями. Сделан вывод о состоянии малого и среднего бизнеса, который на сегодняшний день находится в неудовлетворительном состоянии, развитие МСП является одним из приоритетных направлений для развития экономики России.*

***Ключевые слова:** экономика России, средний бизнес, малый бизнес, предпринимательство, государственная поддержка.*

***Abstract.** The relevance of this topic is due to the constant changes in the macroeconomic indicators of SMEs in the Russian economy. Based on statistics, the article analyzes the current state and importance of small and medium-sized businesses in Russia. The measures of state financial and economic support of enterprises in the conditions of sanctions caused by new geopolitical events are analyzed. The conclusion is made about the state of small and medium-sized businesses, which today is in an unsatisfactory state, the development of SMEs is one of the priorities for the development of the Russian economy.*

***Keywords:** Russian economy, medium business, small business, entrepreneurship, state support.*

DOI 10.54092/25420208_2022_12_139

Рецензент: Бессарабов Владислав Олегович - Кандидат экономических наук. ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»

Малый и средний бизнес играют важную роль в развитии экономики. В успешных развитых или развивающихся странах основную часть ВВП приносят предприятия МСП. Небольшие компании помогают здоровому развитию конкуренции и росту экономики. Данные предприятия являются достаточно гибкими и могут оперативно менять своё направление с учётом изменения спроса, что позволяет им не уходить с рынка, а подстраиваться под него. В условиях экономического кризиса и ухода ряда компаний с отечественного рынка именно малый и средний бизнес способствуют устойчивому развитию экономики.

Малый и средний бизнес являются налогоплательщиками, соответственно, чем их больше на рынке и чем выше их доходность, тем большее количество налоговых поступлений пойдёт в бюджеты всех уровней. Рост налоговых поступлений в бюджеты является важнейшим аспектом устойчивой экономики. Сегодня наблюдается рост дефицита государственного бюджета. Эффективным инструментом выравнивания доходной и расходной частей бюджета является именно рост налоговых поступлений.

Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства при становлении устойчивой стратегии социально-экономического развития Российской Федерации играет важную практическую роль, поскольку именно небольшие предприятия и субъекты хозяйственного дела способствуют созданию новых рабочих мест, инновационных направлений бизнеса, формированию среднего класса людей и расширяют возможности конкурентной политики государства.

По результатам исследования Doing Business наша страна в 2019 г. поднялась с 124-го на 28-е место в рейтинге 190 стран по уровню благоприятных условий для ведения бизнеса (табл.1) [1].

Таблица 1

Оценка стран по благоприятности условий ведения бизнеса в Европе и Центральной Азии

Страна	Рейтинг легкости ведения бизнеса	Регистрация предприятия	Регистрация собственности	Получение кредитов	Налого обложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов
Грузия	7	2	2	4	2	16	3
Северная Македония	17	18	14	8	7	11	14
Казахстан	25	8	8	8	14	22	2
Российская Федерация	28	11	4	8	13	21	5
Турция	33	17	9	12	3	15	7

За последние десять лет в России процент субъектов МСП в экономике практически не менялся. Он остаётся на уровне 20%. А чуть более половины ВВП приходится на государственные компании, которые остались ещё с советских времён. Тогда развитие частного предпринимательства было под запретом.

В России за последние пять лет доля малого и среднего бизнеса в ВВП, наоборот, снизилась. Если в 2017 г. показатель был 22%, то по результатам 2020 г. – 20,3%. Конечно, результаты 2020 г. не могут быть объективными из-за пандемии. Она оказала негативное влияние на экономику стран мира. Но стабильной тенденции к росту количества малых предприятий в России пока нет.

На сегодняшний день, помимо распространения пандемии коронавируса, современный этап развития субъектов малого и среднего бизнеса в экономике России сопряжен негативным влиянием следующих факторов, как: [2,4].

- неустойчивое законодательное поле и постоянно меняющиеся условия налоговой политики;
- недооценено влияние института малого и среднего предпринимательства, что заставляет МСП уходить в теневой сектор экономики
- нестабильная экономическая конъюнктура, включая динамику основных макроэкономических показателей.

В итоге, текущий уровень развития малого и среднего предпринимательства для обеспечения интересов и задач государственной социально-экономической политики в России недостаточный, поскольку по доли в общем ВВП и рынке труда, наша страна уступает позициям государств с развитой экономикой.

Последние события на международной арене значительно влияют на экономическую ситуацию в России. Сильный удар получил малый бизнес около 20% компаний из сферы малого бизнеса сократили или отправили в простой сотрудников на фоне кризиса и санкций, у многих выручка упала более чем на 50%, а кому-то вообще пришлось закрыться. Введение санкции затронули 73% российских предпринимателей, опрошенных Фондом общественного мнения [8]. Российский экономист А. А. Аузан отмечает, что бизнесмены сталкиваются с падением клиентского спроса и ростом издержек, вынуждены менять цены, ищут новых клиентов и поставщиков. При этом 65% из них уверены, что экономика страны будет продолжать работать. [3].

От санкций малый и средний бизнес в России пострадает около 84,1% компаний. Основное влияние санкций на бизнес – рост цен на закупку. Предпринимателям придется платить больше, а их конкурентоспособность сильно падает. К марту 2022 года введенные санкции на иностранный бизнес в России нанесли ущерб более 14,1% предпринимателей. В том числе и из-за блокировки ряда социальных сетей. [6].

Исследование показывает, что к маю 2022 года 64% опрошенных предпринимателей были вынуждены что-то менять в бизнесе. На перемены пошли в том числе 27% тех, кого санкции, по их словам, не коснулись. Среди тех, кто заметил влияние санкций, ничего не меняли 23%.

Почти половине опрошенных (46%) приходится менять цены на товары и услуги, 33% предпринимателей ищут новых клиентов, 28% меняют поставщиков. Оптимизируют издержки 28% опрошенных, снижают объемы деятельности 19%, урезают зарплаты и сокращают штат 13% [6].

За минувший год доля предпринимателей, внедривших онлайн-продажи, выросла с 23% до 27%, доля использующих средства организации удаленной работы (облачные хранилища, онлайн-платформы) – с 35% до 41%. [6].

Начинающие предприниматели или уже действующие бизнесмены часто не знают, на какие субсидии или льготы могут рассчитывать. Чтобы поддержать малый бизнес, государство создаёт благоприятные условия: от проведения бесплатных консультаций по правовым или налоговым вопросам до организации льготного кредитования или субсидий на открытие компании.

В марте 2022 года правительство объявило о новых мерах поддержки бизнеса [7]. Среди них: мораторий на проверки малого бизнеса до конца 2022 года, субсидирование льготной ставки по кредитам, освобождение всех IT-компаний от уплаты налога на прибыль и проверок. Также премьер-министр, заявил, что правительство выделит молодым предпринимателям гранты на развитие бизнеса в размере от 100 000 до 500 000 рублей. Помимо этого также существуют различные меры поддержки для малого бизнеса.

Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» направлен на обеспечение благоприятных условий осуществления деятельности МСП посредством создания нового режима налогообложения, предусматривающего передачу информации о продажах в налоговые органы РФ в автоматическом режиме, а также создание системы акселерации субъектов малого и среднего предпринимательства, включая ИП, в том числе инфраструктуры и сервисов поддержки, а также их ускоренное развитие в таких областях, как благоустройство городской среды, научно-техническая сфера, социальная сфера и экология [7].

В 2023 году изменится законодательство в плане налогов для МСП, действующие организации и предприниматели смогут перейти на автоматизированную упрощенную систему налогообложения. Компании и ИП, которые уже работают на упрощенной системе налогообложения, смогут перейти на АУСН – автоматизированную упрощенную систему налогообложения, если соответствуют определённым критериям. На автоматизированной упрощенке нет страховых взносов и отчетности, для таких упрощенцев не проводят выездные проверки. Но ставки на АУСН выше, чем на обычной упрощенке: 8% для АУСН «Доходы», 20% для АУСН «Доходы минус расходы». ИП на АУСН не нужно платить фиксированные страховые взносы за себя. Из страховых

платежей остается только взнос на травматизм – для всех налогоплательщиков. Он будет фиксированным с периодической индексацией: в 2023 надо перечислить 2 040 рублей за год. Налог по АУСН будут рассчитывать инспекторы ИФНС, а не налогоплательщики [4].

Таким образом, несмотря на все эти проблемы, малый бизнес является движущей силой экономики России, поэтому для его поддержки и развития государство реализует разнообразные стимулирующие программы.

Во-первых, стоит уделять больше внимания подготовки и переквалификации предпринимательских кадров, привлечь в эту сферу социально активное население.

Во-вторых, привлекать новых иностранных инвесторов и развивать внешнеэкономическую деятельность малого бизнеса.

В целом в современной России есть все предпосылки для развития малого бизнеса. При достаточной защите со стороны государства и необходимых вложениях инвестиций, развитие малого предпринимательство остаётся лишь вопросом времени.

Библиографический список

- 1 DOING BUSINESS Оценка Бизнес-Регулирования // Всемирный банк URL: <https://archive.doingbusiness.org/ru/rankings?region=latin-america-and-caribbea> (дата обращения: 08.12.2022).
- 2 Базилевич А.Р. Проблемы и пути повышения финансовой устойчивости организации // Молодой ученый. 2019. No 37 (275). С. 116-118.
- 3 Как выживает малый бизнес в новой реальности // Forbes URL: <https://www.forbes.ru/rubriki-kanaly/video/464389-kak-vyzivaet-malyj-biznes-v-novoj-realnosti> (дата обращения: 08.12.2022).
- 4 Как изменится УСН с 2023 года // Федеральная Налоговая Служба URL: <http://government.ru/docs/44866/> (дата обращения: 08.12.2022).
- 5 Кузнецова Ю.О., Сафарли М.С. Роль предприятий малого бизнеса в экономике Российской Федерации // Актуальные вопросы гуманитарных и естественных наук. 2019. С. 138-144
- 6 Опрос предпринимателей // Корпорация МСП URL: <https://corpmsp.ru/poll/> (дата обращения: 08.12.2022).
- 7 Правительство выделило ещё более 14 млрд рублей на программу льготного кредитования малого и среднего бизнеса // Правительство России URL: <http://government.ru/docs/44866/> (дата обращения: 08.12.2022).
- 8 Социология малого бизнеса // Фонд Общего Мнения URL: <https://fom.ru/> (дата обращения: 08.12.2022).

УДК 33

Новиков К. Д. Основные тенденции оценки уровня развития стран с использованием показателя ВВП

The main trends in assessing the level of development of countries using the GDP indicator

Новиков К. Д.

студент,
ФГБОУ ВО «НГАСУ (Сибстрин)»

Холкина А. А.

студент,
ФГБОУ ВО «НГАСУ (Сибстрин)»

Медведева О. В.

ст. преподаватель кафедры ЭУСП
ФГБОУ ВО «НГАСУ (Сибстрин)»

Novikov K. D.

Student

The Novosibirsk State University of architecture and Civil Engineering (Sibstrin)

Holkina A. A.

Student

The Novosibirsk State University of architecture and Civil Engineering (Sibstrin)

Medvedeva O. V.

Senior Lecturer

The Novosibirsk State University of architecture and Civil Engineering (Sibstrin)

Аннотация. В работе представлен анализ валового внутреннего продукта разных стран с углублением в ВВП России. Составлен прогноз роста ВВП России, а также изучена возможность определения колебания роста ВВП с помощью построения временного ряда Фурье. Проанализирован ВВП других стран, сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: развитие страны, валовый внутренний продукт, прогнозные значения, Фурье анализ.

Abstract. The paper analyzes the gross domestic product of different countries with a deepening in Russia's GDP. A forecast of Russia's GDP growth has been compiled, and the possibility of determining the fluctuations in GDP growth by constructing a Fourier time series has been studied. The GDP of other countries has been analyzed, and relevant conclusions have been drawn.

Keywords: country development, gross domestic product, forecast values, Fourier analysis.

DOI 10.54092/25420208_2022_12_144

Рецензент: Бессарабов Владислав Олегович - Кандидат экономических наук. ГО ВПО
«ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»

Экономические циклы наиболее явно отражают макроэкономические показатели различных стран. На сегодняшний день валовый внутренний продукт (ВВП) является одним из наиболее широко используемых показателей выпуска или производств экономики. ВВП – это совокупная стоимость товаров и услуг, произведенных за год в пределах страны всеми субъектами хозяйственной деятельности независимо от их национальной принадлежности. Также ВВП можно рассчитать, как общий доход граждан, компаний и государства за определенный период.

ВВП является важным показателем для изучения на протяжении всего экономического развития, ведь с его помощью можно дать оценку экономического развития государства, выявить закономерности развития (периодичность спадов и подъемов экономики), а следовательно, и спрогнозировать вероятные циклы. ВВП включает только стоимость конечной продукции – товары и услуги, которые используются для конечного потребления, для экспорта и накопления. В состав ВВП не входит промежуточная продукция, которая еще будет перерабатываться и перепродаваться, так как ВВП не включает повторного учета стоимости сырья и материалов. Различают следующие виды ВВП:

Номинальный (абсолютный) – рассчитывается в текущих рыночных ценах данного года;

Реальный (с учетом инфляции) – выраженный в ценах предыдущего или иного базового года. В реальном ВВП учитывается, в какой степени рост ВВП определяется реальным ростом производства, а не ростом цен.

С помощью реального и номинального ВВП рассчитывают индекс цен товаров и услуг ВВП (I_p):

$$I_p = (\text{номинальный ВВП} / \text{реальный ВВП}) * 100\% \quad (1)$$

С помощью индекса вычисляется изменение реальных цен на товары: если величина показателя больше 100%, то индекс называют дефлятор, а процесс, происходящий при таких условиях, – инфляцией; если наблюдается дефляция (снижение общего уровня цен), то величина индекса составит менее 100%, а показатель будет называться инфлятор [1, 554 с.].

В международных расчетах для сравнительной оценки разных экономик часто используется такой показатель, как ВВП, рассчитанный в соответствии с паритетом покупательной способности (ППС). ППС – это соотношение между национальными валютами по их покупательной способности, т. е. в валютах сравниваемых стран, цены на одинаковый набор товаров и услуг. Такое сопоставление позволяет показать более правдоподобную картину, поскольку цены во всех странах различны, то ППС обычно не

совпадает с обменным курсом национальных валют. Конечно, метод паритета покупательной способности уменьшает разницу в ВВП между высоко – и слаборазвитыми странами по сравнению с методом текущего обменного курса.

Рассмотрим несколько стран, входящих в десятку лидирующих по ВВП на 2021 год, обусловленные различными экономически-географическими положениями.

Страны Евразии: Китай – крупнейшая страна по численности населения, 3 страна по площади неизбежно оказывает влияние на процессы, протекающие в мировой экономике. По размеру ВВП китайская экономика является второй экономикой мира в течение нескольких последних лет, Китай занимает лидирующие позиции по экспорту, находясь в ряду важнейших экономических показателей, таких как ВВП, объем промышленного производства. Под влиянием пандемического кризиса глубокий спад произошел в индустриально развитых странах, где воспроизводственная система основана на «экономике ТНК», за исключением Китая, который сумел перевести экономику в состояние воспроизводственного расширения, сохранив в годовом исчислении положительную динамику развития экономики страны [3].

Россия первая страна по площади занимаемой территории с разнообразным национальным составом населения и богатая природными ресурсами. Экономика России в 2022 году имеет смешанный тип. Основой выступает ее рыночная разновидность, но и роль государства в экономических процессах тоже играет важную роль. На данный момент занимает 6 место по ВВП. Регулирование рыночной экономики в России происходит с использованием разных механизмов. Это и непосредственно рыночные, и государственные – через судебную и законодательную ветви власти, посредством льгот, дотаций, налогов.

Страны Америки: Состояние экономики Соединенных Штатов Америки на современном этапе представляет собой результат длительного исторического развития. США являются самым крупным производителем сельскохозяйственной продукции. Они производят около 12% мирового объема пшеницы, 1/3 кукурузы, 50% соевых бобов, 21% хлопка, 18% масличного семени, 17% мяса [4]. Экономическое превосходство оказывает значительное влияние на мировое хозяйство, непосредственно воздействуя на цикличность экономического развития в других странах, а также на структуру экономического обмена в мировой экономике. Эту страну часто называют экономической сверхдержавой, потому что она составляет почти 1/4 от мировой экономики, отличается развитием инфраструктуры, технологий, обилием природных ресурсов. И это при том, что 80% валового внутреннего продукта страны приходит из сферы обслуживания.

Бразилия – одна из ключевых стран развивающегося мира. По объему ВВП она занимает 1-е место в Латинской Америке, а по объему ВВП на душу населения в 2,3

раза выше всех РС. Объем ВВП Бразилии равен половине валового внутреннего продукта КНР, но в 2 раза превышает индийский, в 1,7 раза – российский [5, с. 425]. На мировой арене занимает 8 место по ВВП. В настоящее время Бразилия – федеративная республика. Большая часть экспорта приходится на сельскохозяйственную продукцию, руды и топливные ресурсы.

Европейские страны: Франция входит в десятку высокоразвитых стран мира. По размерам территории и населения она принадлежит к числу наиболее крупных стран Европы. Франция находится на 10-м месте по объемам ВВП, промышленного производства и доле в мировой торговле и на 3-м по масштабам банковской деятельности. На долю Франции приходится 17% промышленного и 20% сельскохозяйственного производства Западной Европы [6]. На сегодняшний момент впервые за два года наблюдается сокращение экономики к чему привели высокая инфляция и ослабший впервые после пандемии спрос. Инфляция остается высокой, и предприятия сообщают о все большем количестве отказов от заказов из-за текущего уровня цен [7].

Германия – высокоиндустриальная страна, в которой промышленность играет важнейшую роль в формировании национального богатства. Больше 60 % экспорта приходится на металлургию, электротехнику, химическую промышленность и средства связи и электроники. Страна характеризуется высоким уровнем развития инфраструктуры и большим количеством экономически активного населения с высоким уровнем квалификации. Вся экономика построена на социально-экономических принципах с преобладанием рыночной структуры, свободы и социального баланса. По данным принципам реализуются свободные рыночные отношения, но основные силы направлены на достойное социальное обеспечение. По данной модели подразумевается развитие экономики, стабильный экономический рост и равномерное распределения богатств между населением [8].

Для анализа развития экономик описанных выше стран приведем сравнительную таблицу ВВП по ППС за период с 2001 по 2021 года по данным мирового валютный фонда (МВФ) в млрд. долларов [9].

Таблица 1

Валовой внутренний продукт стран в 2001–2021 годах (млрд. долл).

Страна/год	Китай	Россия	Бразилия	США	Германия	Франция
2021	27206,3	4490,5	3435,9	22997,5	4856,8	3361,6
2020	24168,0	4117,7	3153,1	20893,8	4536,5	3017,0
2019	23356,2	4181,6	3241,3	21372,6	4696,7	3239,8
2018	21657,0	4019,8	3145,9	20527,2	4566,2	3125,4
2017	19814,1	3818,8	3018,7	19479,6	4411,7	2997,3
2016	18701,7	3538,6	2939,1	18695,1	4164,7	2863,8
2015	17880,3	3526,2	3014,8	18206,0	3890,1	2719,2

Страна/год	Китай	Россия	Бразилия	США	Германия	Франция
2014	17200,7	3763,5	3187,2	17550,7	3807,1	2662,0
2013	16277,4	3741,8	3133,9	16843,2	3628,6	2608,5
2012	15137,5	3480,3	2998,5	16254,0	3487,2	2474,0
2011	13735,7	3259,3	2970,6	15599,7	3415,0	2446,5
2010	12283,0	3039,0	2798,9	15049,0	3219,5	2344,2
2009	10972,8	2873,5	2572,1	14478,1	3053,5	2274,6
2008	9961,9	3097,5	2558,9	14769,9	3217,3	2324,8
2007	8918,9	2887,6	2389,0	14474,3	3126,7	2278,5
2006	7601,3	2590,6	2193,1	13815,6	2956,3	2166,0
2005	6542,3	2323,6	2046,3	13039,2	2762,5	2047,4
2004	5694,7	2117,9	1922,6	12217,2	2659,2	1951,6
2003	5036,5	1924,4	1770,3	11456,5	2559,3	1852,7
2002	4489,1	1758,0	1716,5	10929,1	2527,6	1801,6
2001	4051,0	1652,6	1640,1	10581,9	2493,8	1754,3

Из таблицы видно, что Китай и США держат лидирующие позиции на протяжении всего периода по показателям ВВП среди остальных стран. Территориально одна из пары стран имеет более высокий уровень роста ВВП, что может объясняться ее историческим развитием. Сравнивая же географическое расположение, страны Евразии занимают лидирующие позиции, страны Америки на втором месте и страны Европы сильно отстают от них, что может объясняться размерами стран, т. е. возможностью использования природных ресурсов.

Рассмотрим более подробно валовый внутренний продукт России. Для этого используем функцию расчета прогноза для определения вероятности роста ВВП России на ближайшие годы (рисунок 1).



Рисунок 1 – Прогноз роста ВВП России

По результатам прогноза можно наблюдать положительную динамику ВВП России, даже в условиях низкой вероятности.

Также попробуем определить цикличность развития ВВП страны, используя ряд Фурье.

Формула ряда Фурье имеет следующий вид:

$$f(x) = \bar{x} + \sum_{i=1}^n [A_i * \sin\left(\frac{2\pi i x}{p}\right) + B_i * \cos\left(\frac{2\pi i x}{p}\right)] \quad (2)$$

где p – основной период данных показателей;

n – число данных в совокупности (в общем случае $p = n$);

\bar{x} – среднее арифметическое ряда;

i – номер гармоники колебания [10, С.265-268].

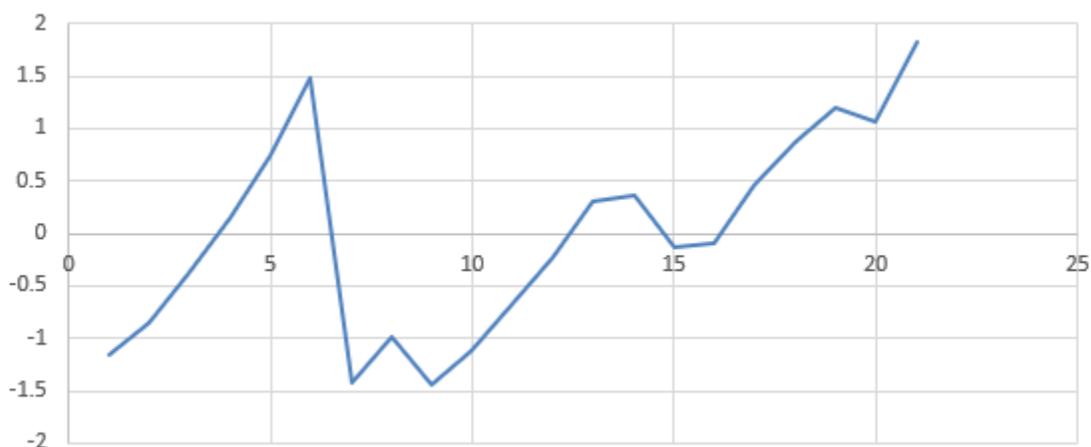


Рисунок 2 – Графическое представление колебания ВВП России с использованием ряда Фурье

На рисунке видно, что графическое обозначение функции Фурье относительно ВВП России носит сложный характер.

Далее рассмотрим более детально структуру ВВП разных стран:

Китай – занимает первое место по ВВП по паритету покупательской способности и второе место после США по номинальному показателю ВВП. Ускоренное развитие можно объяснить необыкновенной экономической моделью дешевого производства с использованием недорогой и высоко трудоспособной местной рабочей силы и высоким процентом экспорта. Основу экономики составляет промышленность, где производится основная часть продукции потребительского спроса. Китайская

экономика находится в зависимости от внешней торговли. Экспорт товаров и услуг за последние десять лет вырос более чем на 130% [12].

Россия после распада Советского союза спустилась в рейтингах ВВП (ППС), но все так же занимала довольно высокие позиции, входя в 10 лидирующих стран. Россия занимает первое место по площади в мире, что также сильно влияет на развитие экономики. По исследованиям Минэкономразвития, Госкомстата и Росстат были определены приоритетные сферы, влияющие на прибыль российской экономики [13]. Данные были опубликованы в начале 2019 года. Структуру ВВП по приоритетным отраслям можно охарактеризовать следующим образом:

- Услуги, недвижимость и аренда жилья – 109,7%;
- Ресторанный-гостиничный бизнес – 106,1%;
- Торговля опт и розница бытовой техники, средств передвижения и бытовых изделий – 102,2%;
- Связь и транспорт – 99,1 %;
- Распределение и производство воды, электроэнергии и газа – 98,6%;
- Финансовые операции и малый бизнес – 94%;
- Сельскохозяйственные обрабатывающие предприятия – 40,5%;
- Строительный сектор – 39,7%;
- Промышленность, добыча полезных ископаемых – 36,3%;
- Образование – 6%;
- Домашние хозяйства – 6%;
- Здравоохранение – 5,5%;
- Рыболовство – 2%.

Лидирующие позиции занимает прибыль от операций в сфере недвижимости, что значительно влияет на внутреннюю экономику страны. Можно говорить о том, что в России есть большое количество граждан, живущих с процентов от сдачи офисов или жилья.

Соединенные Штаты – мировые лидеры по экономическому развитию. Производительность труда американских рабочих - одна из самых высоких в мире. Большая часть материальных благ производится в сфере услуг (78%), промышленность 21%, а на сельское хозяйство приходится только 1%. Структура ВВП США имеет слаженную систему, большую роль в функционировании которой играет частный капитал. По сравнению со странами мира промышленное производство в Штатах имеет самый высокий показатель и составляет \$ 3,3 млрд (следующий – Китай – \$ 2,75 млрд). Промышленность Америки показывает ежегодный рост в 2,5% (115-е место в мире). Особую роль играет инновационное развитие, куда вкладываются большие инвестиции.

Сектор инвестирования находится под контролем государства, которое создает условия приемлемые для частных инвесторов и малого бизнеса и само осуществляет инвестирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Это приводит к тому, что каждая вторая инновация в развитых странах приходится на долю США [16].

Бразилия за последние года достигла больших результатов, несмотря на спад в темпах роста. В период 2003-2012 гг. наблюдался стабильный рост и снижение уровня бедности и неравенства доходов в стране. По данным Всемирного банка, «уровень доходов беднейших 40% населения увеличился примерно на 7,1% в период с 2003 по 2014 год, по сравнению с увеличением доходов населения в целом на 4,4%. Экономика Бразилии отражает господство сферы услуг, которая составляет почти 65% от ее ВВП. Промышленная сфера является вторичным сектором и владеет менее одной пятой ВВП страны [14].

Франции является третьей по величине экономики страной, входящей в Евросоюз. На первом месте – Германия, и на втором – Италия соответственно. ВВП Франции по паритету покупательной способности в 2021 г. составило \$3,42 трлн. По данному показателю страна находится на десятом месте в мире. В структуре ВВП Франции сфера услуг занимает лидирующие позиции. Основной сектор – туризм. На отрасль туризма приходится довольно высокая доля сферы услуг в ВВП Франции (79,8%). На промышленность приходится 18,3% (машиностроение, химическая отрасль и металлургия). Сельское хозяйство дает 1,9% ВВП. Экономически активное население Франции составляет 42 миллиона человек. Из них в сфере услуг занято 71,5%, в промышленности – 24,4%, в сельском хозяйстве – 4,1% [15].

Германская экономика на сегодняшний день – самая мощная в Европе и демонстрирует стабильный рост. Доля ВВП Германии в Евросоюзе составляет 27,4 %, тогда как у ближайшего ее соперника, Франции, только 18,1 %. По общему уровню валового продукта Германия в 2017 году уверенно занимает в мировом рейтинге пятую строчку и уступает только экономикам США, Индии, Китая и Японии. По ВВП на душу населения Германия входит в двадцатку лучших государств. Внешняя задолженность страны составляет 5 624 млрд долларов США (159 % от ВВП). Если брать во внимание стабильный рост и развитие экономики, высокие показатели ВВП то можно сказать о том, что безопасный уровень не превышен. Для сравнения долг Нидерландов 309 % от ВВП, у Ирландии 1060 %, Люксембурга – 3014 % [11].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. ВВП – наилучший показатель, отражающий экономику страны. Сравнительный анализ структур ВВП стран показывает, что на конечный продукт экономики влияют следующие показатели: территориальная расположенность, экономически активная

численность населения, богатство природными ресурсами и экономическая политика самого государства.

2. ВВП России имеет тенденцию роста, несмотря на существующие ограничения экономического развития.

3. Из шести сравниваемых стран: Китай, Россия, США, Бразилия, Франция и Германия, Соединенные штаты Америки и Китай занимают лидирующие позиции практически во всех отраслях, формирующих валовой внутренний продукт. Также можно отметить Германию, уверенно располагающуюся на первой строчке среди стран Европейского союза, и Францию, не сильно отстающую от нее. Россия и Бразилия – страны богатые ресурсами и обладающие неоднородной структурой населения, как все еще развивающиеся страны занимают высокие позиции в мире, что делает их уникальными.

Хочется отметить, что ВВП не является гарантом оценки положения страны в мире, так как не учитывает многие показатели (экология, продолжительность жизни, уровень образования и здравоохранения), но с экономической точки зрения является наиболее понятным в оценке экономического уровня развития страны.

Библиографический список

1. Ковалев В. В. Теория статистики с элементами эконометрики: учеб. для академического бакалавриата по экономическим направлениям / В. В. Ковалев. – Москва : Юрайт, 2014. – 667 с. – (Бакалавриат) – ISBN 978-5-9916-3546-2.

2. ВВП и его распределение по странам и регионам мира [Электронный ресурс]. – URL: https://revolution.allbest.ru/international/00315062_0.html (Дата обращения 27.10.2022).

3. Кузнецов В. И. Анализ экономики Китая в 21 веке / В. И. Кузнецов, Е. И. Ларионова, Т. И. Чинаева // Статистика и экономика. – 2021. – № 2.

4. Кравец А. В. Экономика США на современном этапе / А. В. Кравец. – Текст : электронный // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2017. – № 1. – С. 3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomika-ssha-na-sovremennom-etape/viewer> – (Дата обращения 27.10.2022).

5. Хасбулатова Р. И. Мировая экономика часть 2 : учеб. для вузов / Р. И. Хасбулатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2019. – 690 с. – ISBN 978-5-534-11206-1.

6. Колесов В. П. Мировая экономика: экономика стран и регионов : учеб. для академического бакалавриата / В. П. Колесов, М. Н. Осьмова. – Москва : Юрайт, 2015. – 519 с. – ISBN 978-5-9916-5067-0.

7. Лакстыгал И. Вторая по размеру экономика Европы – французская – начала замедляться / Илья Лакстыгал. – Текст : электронный // Экономика. – 2022. – 24 августа. – газета Ведомости. – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2022/08/23/937294-delovaya-aktivnost-frantsii> (Дата обращения 27.10.2022).

8. Уровень экономического развития Германии: промышленность, экономические центры [Электронный ресурс]. – URL: <https://dividendoff.net/makroekonomika/germanii.html> (Дата обращения 27.10.2022).

9. Статистика стран [Электронный ресурс]. – URL: <https://svspb.net/danmark/vvp-stran.php> (Дата обращения 27.10.2022).

10. Бубин М.Н., Костенко О.В. Выявление ритмических колебаний фондового индекса РТС на биржевом рынке // Экономические науки, 2010. - №10(71) – С.265-268

11. Структура и динамика прироста ВВП Германии [Электронный ресурс]. – URL: <https://zagranportal.ru/germaniya/finansy-germanii/vvp-germanii.html> (Дата обращения 27.10.2022).

12. Экономика Китая [Электронный ресурс]. – URL: <https://wika.tutoronline.ru/geografiya/class/11/ekonomika-kitaya> (Дата обращения 27.10.2022).

13. Из чего состоит ВВП России [Электронный ресурс]. – URL: <https://tradexperts.ru/stati-o-foreks/vvp-rossii-i-iz-chego-ono-sostoit> (Дата обращения 27.10.2022).

14. Развивающиеся рынки: анализ ВВП Бразилии [Электронный ресурс]. – URL: <https://nesrakonk.ru/emerging-markets-analyzing-brazils-gdp/> (Дата обращения 27.10.2022).

15. Телкова Т. О. Демографическая ситуация во Франции на современном этапе [Электронный ресурс]. – URL: http://inco.vsu.ru/UserFiles/files/images/eu_projects/eumig/publications/Телкова_Выпуск_3_3_2019.pdf#:~:text=Абсолютное%20большинство%20экономически%20активного%20населения,местное%20население%2C%20но%20и%20иммигранты vneshniy-sektor (Дата обращения 24.11.2022).

16. ВВП США в 2021-2022 году [Электронный ресурс]. – URL: <https://visasam.ru/emigration/canadausa/vvp-usa.html> (Дата обращения 27.10.2022).

УДК 33

Старикова С.Д., Масанова Е.А., Медведева О. В. Современные методы борьбы с безработицей в России

Modern methods of combating unemployment in Russian Federarion

Старикова С. Д.

студент,
ФГБОУ ВО «НГАСУ (Сибстрин)»

Масанова Е. А.

студент,
ФГБОУ ВО «НГАСУ (Сибстрин)»

Медведева О. В.

ст. преподаватель кафедры ЭУСП
ФГБОУ ВО «НГАСУ (Сибстрин)»

Starikova S. D.

Student

The Novosibirsk State University of architecture and Civil Engineering (Sibstrin)

Masanova E. A.

Student

The Novosibirsk State University of architecture and Civil Engineering (Sibstrin)

Medvedeva O. V.

Senior Lecturer

The Novosibirsk State University of architecture and Civil Engineering (Sibstrin)

Аннотация. В статье даны рекомендации по борьбе с безработицей в России. Выполнен анализ уровня безработицы в Российской Федерации в период с 2017 по 2022 год. Рассмотрены основные методы США и Китая по борьбе с безработицей, а также проанализированы их методы. Даны рекомендации по улучшению политики занятости России.

Ключевые слова: безработица, рынок труда, методы борьбы, политика занятости, виды безработицы, государственный контроль.

Abstract. The article gives recommendations for combating unemployment in Russia. An analysis of the unemployment rate in the Russian Federation in the period from 2017 to 2022 was carried out. The main methods of the United States and China to combat unemployment are considered, as well as their methods are analyzed. Recommendations are given to improve Russia's employment policy.

Keywords: unemployment, labor market, methods of combating, employment policy, types of unemployment, state control.

DOI 10.54092/25420208_2022_12_154

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

В становлении экономики разных стран проблема занятости и безработицы является ключевой. Конкретный уровень безработицы есть в любой стране, но он может быть настолько велик, что приведёт в конечном итоге к плохим последствиям. Ввиду

этого приоритетной задачей для государства является – свести к минимуму незанятость населения.

Безработица является одним из основных показателей для определения общего состояния экономики, для оценки её эффективности. Проблема безработицы в Российской Федерации в условиях экономического кризиса требует немедленных действий государства по снижению её уровня и выработке рекомендаций, которые могли бы быть использованы для разработки и реализации эффективной социальной и экономической политики, направленной на обеспечение занятости трудоспособного населения страны, снижение безработицы до минимального, социально приемлемого уровня.

Уровень безработицы на 2021 год в России составлял 3 630,5 тыс. человек или 4,83 % от трудоспособного населения. За период с 2017 года по 2020 год отмечается тенденция к снижению уровня безработицы. На рисунке 1 представлена динамика изменения уровня безработицы в период с 2000 по 2021 год [7].

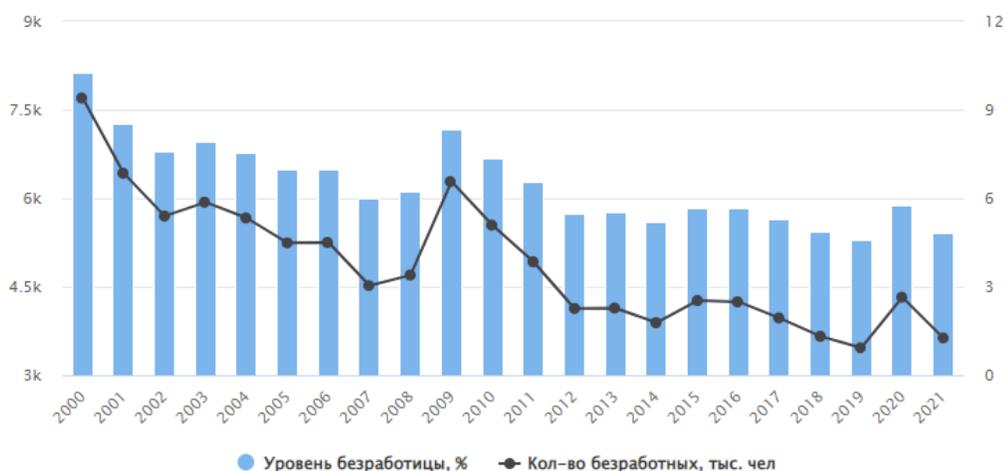


Рисунок 1 – Динамика изменения уровня безработицы в России по годам

В марте 2022 года 3,1 млн человек в возрасте от 15 лет классифицировались как безработные (в соответствии с методологией Международной организации труда). В марте 2022 года уровень безработицы населения в возрасте от 15 лет составил 4,1 %. В таблице 1 представлены данные по уровню безработицы в России в период с 2017 по 2021 год [4].

Таблица 1

Изменение уровня безработицы в России за 2017-2021 года

	Февраль 2017 года	Февраль 2018 года	Февраль 2019 года	Февраль 2020 года	Февраль 2021 года
Численность безработных по критериям МОТ	4,6 млн человек	3,8 млн человек	3,7 млн человек	3,4 млн человек	3,6 млн человек
Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности рабочей силы)	5,6 %	5,0 %	4,9 %	4,6 %	4,8 %

Меры по борьбе с безработицей определяются властями каждой страны. Выявление факторов, определяющих спрос и предложение рабочей силы, необходимо для эффективной борьбы с безработицей.

Существуют разные виды безработицы: фрикционная и циклическая. Они также имеют свои специфические меры борьбы.

Мы рассмотрели методы борьбы с фрикционной безработицей, теперь более подробно остановимся на циклической безработице.

Методами борьбы с фрикционной (связанной с затратами времени на поиск работы) безработицей являются:

1. Проведение политики информирования. Другими словами, необходимо повысить степень информированности населения о наличии вакансий, провести ярмарку наличия свободных мест, а также использовать другие виды публикаций возможных вариантов трудоустройства. Во всех странах эту функцию выполняют биржи труда, центры занятости и другие подобные частные или государственные организации. Данная организация по трудоустройству граждан собирает информацию о вакансиях у работодателей, а затем доводит до сведения безработных.

2. Повышение мобильности рабочей силы путем создания развитого рынка жилья, расширения жилищного строительства и упрощения процедуры переезда работника из одного населенного пункта в другой. При этом важно повысить и уровень межпрофессиональной мобильности.

Для снижения уровня структурной безработицы необходимо развивать программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы. С помощью этих программ достигается соответствие уровня профессиональной подготовки к

имеющимся вакансиям. Это может быть реализовано путем создания специальных центров, которые оказывают помощь в подготовке новых кадров.

Были рассмотрены методы борьбы с фрикционной безработицей, теперь более подробно остановимся на циклической.

Циклическая безработица – наиболее сложный вид, при котором эффективны следующие меры:

1. Поддержка самозанятости, помощь малому и среднему бизнесу. Важно разработать программы, которые помогут открыть собственное дело. Созданное предприятие по мере своего развития будет способствовать занятости населения, обеспечивая новые рабочие места.

2. Создание гибких форм занятости для социально незащищенных категорий граждан: поддержка молодежи, стимулирование ее заинтересованности в получении рабочего места; реализация программ, направленных на пожилое население.

Данным категориям граждан труднее всего найти работу – молодежь не может найти работу из-за отсутствия опыта [1], а пожилых людей не принимают на работу из-за низкой производительности труда.

Необходимо сформировать наиболее эффективные методы учета, регистрации и активной поддержки безработных.

Также существуют косвенные методы регулирования уровня безработицы: налоговая, денежно-кредитная политика государства и субсидирование предпринимателей, которые трудоустраивают безработных.

Изменения, происходящие на рынке труда, предполагают использование различных мер регулирования для отдельных ситуаций. Например, создание свободных мест для отдельных групп безработных поощряется дотациями или льготами на налоги.

Финансовую поддержку получают и работодатели, создающие график, удобный для определенных категорий граждан. С помощью льгот также стимулируются и квоты на рабочие места. Квоты могут предназначаться различным уязвимым категориям: инвалидам, женщинам и одиноким матерям.

Одним из примеров в России является антикризисная программа субсидирования работодателей для борьбы с безработицей. С начала 2022 года у них есть возможность получать по три минимальных размера оплаты труда (МРОТ) за трудоустройство молодых людей до 30 лет. Таким образом планируется помочь тысячам граждан.

Доля занятых россиян в возрасте от 15 до 29 лет сейчас составляет 50 процентов, тогда как в группе 15-24-летних – всего 27 процентов. Среди молодежи безработных гораздо больше, чем среди жителей России в целом: этот показатель составляет 16, 2 % для лиц в возрасте 20-24 лет и 7,4 % для 25-29-летних.

Также формируется долгосрочная программа содействия занятости молодежи до 2030 года. Для молодых людей организуют масштабную программу по профориентации, а также помогут ей стать привлекательнее для работодателей, популяризуя производственные практики и увязывая спрос на специалистов с контрольными показателями приема в образовательные организации. Кроме того, компаниям и индивидуальным предпринимателям было предложено создать возможности для совмещения учебы с работой или предпринимательством [6].

В 2022 году в России на региональные программы дополнительного образования и профессионального обучения для 125 тысяч граждан выделено более 7 миллиардов рублей. Еще 6 млрд рублей – уйдут на гранты некоммерческим организациям на курсы переподготовки, которые обеспечат 100 тысяч человек новыми навыками и около 75 тысяч – возможностью начать своё дело [6].

Для сравнения будут рассмотрены методы борьбы с безработицей в США и Китае.

Если сравнивать американские методы по борьбе с безработицей с российскими, то Россия значительно уступает США. США лидируют по низкому уровню безработных. Главный недостаток политики России по борьбе с безработицей заключается в том, что она осуществляется не комплексно, а в основном за счет выплат пособий. Социальное страхование по безработице в США рассматривается не как долгосрочный заменитель доходов безработного, а как средство поддержки в период поиска новой работы [5]. Россия также проводит политику страхования безработных, но в России право на получение пособия имеют еще и лица, ранее не работавшие, но желающие найти работу. С этой точки зрения целесообразно добавить условие, при котором пособие по безработице смогли бы получать лица, отработавшие определенное время и заработавшие определенную сумму.

Основными направлениями политики США по борьбе с безработицей остаются: стимулирование роста занятости и увеличение рабочих мест; подготовка и переподготовка кадров; содействие найму рабочей силы; социальное страхование по безработице и поддержка малого бизнеса [5].

В отличие от России, по Китайскому законодательству, все, кто был сокращён с госпредприятий за последние 16 лет, получают пособия по безработице, хотя и не имеют данного статуса. А безработными считаются только те, кто состоит на учёте в бирже по безработице.

Правительство Китая очень обеспокоено растущим уровнем безработицы в стране. В целях его снижения государство располагает различными методами, связанными с разработкой способов переподготовки безработного населения, его социальной поддержкой и содействием в создании дополнительных рабочих мест [8].

Главным приоритетным направлением в решении данной проблемы Правительство Китая видит обучение молодого поколения, которое в настоящее время испытывает наибольшие проблемы в безработице [2].

Основной проблемой России и Китая являются вопросы стимулирования трудовой занятости молодежи. Ввиду этого особо внимание следует уделить профессиональным ориентациям молодежи, с учетом, как их индивидуальных запросов, так и потребностей России и Китая в специалистах различного профиля [2].

В частности, для стимулирования граждан КНР к предпринимательству, правительство предоставляет гарантии по кредитам для малого бизнеса. Желающим начать собственное дело могут бесплатно предоставить помещения под офисы или небольшие производства [3]. Также в России практически любой малый или средний бизнес может получить государственную гарантийную поддержку, но при условии регистрации на территории России и соответствия критериям малого и среднего бизнеса.

Одновременно государство увеличит финансирование программ профессиональной подготовки и переподготовки людей, оставшихся без работы. Будет активизирована работа служб занятости и социальной поддержки безработных.

Программа также предусматривает меры поощрения тех работодателей, которые отказываются от увольнения своих сотрудников или пересматривают в сторону уменьшения планы по сокращению штатов. Они смогут получить 50-процентное возмещение своих страховых взносов по безработице, выплаченных в прошлом году.

Обеспеченность социально незащищенных слоев населения, главные из которых – пенсионеры и безработные, пожалуй, один из важнейших критериев состояния общества, а следовательно, и экономического развития. В Китае эта сфера развита слабо. Правительству еще предстоит серьезная работа по усовершенствованию системы социальных гарантий в масштабах всей страны [8].

Можно сделать вывод, что именно проведение активной политики, которая направлена на создание новых и обновление существующих рабочих мест, субсидирование предпринимателей для их создания, а также проведение мероприятий в области решения негативных социальных последствий безработицы смогут способствовать увеличению уровня занятости населения.

Таким образом, основной задачей в сфере занятости является достижение оптимального уровня трудоустройства населения. Для реализации этой цели необходимо действовать по основным направлениям: программам, направленным на стимулирование роста занятости, подготовку и переподготовку кадров, содействие найму рабочей силы, внедрение систем социального страхования по безработице и обязательного пенсионного обеспечения.

В связи с этим, необходимо выявить комплекс мер с учетом вида безработицы. Обобщив все методы, мы определили, что основными являются: информирование населения о вакансиях, повышение мобильности, проведение программ профессиональной подготовки, поддержка предпринимательской деятельности и создание гибких форм занятости.

Политика занятости должна быть направлена не только на предоставление любого рабочего места трудоспособному гражданину, но и развивать и реализовывать потенциал каждого желающего найти работу, то есть рационально применять профессиональные навыки работников, найти индивидуальный подход к каждому занятому в предприятии, предоставить возможность повышения квалификации на рабочем месте по индивидуальному плану.

Государственная поддержка малого бизнеса не должна ограничиваться только субсидированием, но также существует необходимость в снижении налогов. Реализация проектов в сфере инфраструктуры может рассматриваться как следующая мера, которую Россия могла бы применить при подготовке политики занятости. Основой инфраструктурных проектов являются улучшение коммунального транспорта, реконструкция и инновация зданий, строительство новых дорог и инвестирование производства, которые не только способствуют созданию новых рабочих мест, но и выведут экономику из кризиса.

Выводы:

1. Анализ методов по борьбе с безработицей России и США показал, что органы власти США наиболее эффективно используют финансовые, материальные и кадровые ресурсы, которыми они располагают, для создания и осуществления политики в сфере занятости, чем государственные органы России. Увидеть лучшие варианты лучшее из практики по борьбе с безработицей США, в нашей стране.

2. Важно расширить обучение студентов предпринимательству [3] и снизить уровень безработицы, так как он укрепит экономический баланс страны и регионов.

3. Россия отличается высоким уровнем безработицы, в том числе высоким уровнем скрытой безработицы. Для нашей страны характерна вторичная занятость. В создавшихся условиях важно изучение опыта борьбы с безработицей разных стран. Использование чужого опыта способствует выработке своих эффективных методов решения проблемы, формированию гибкого рынка труда, поддержке доходов населения, предотвращению массового обнищания.

4. Высокий уровень молодежной безработицы, как в России, так и в Китае, является одним из современных вызовов, который тормозит устойчивое развитие национальных экономических систем, так как наиболее востребованные вакансии,

предлагающиеся в массовом порядке в центрах занятости, молодых граждан не привлекают.

Библиографический список

1. Вередюк О. В. Качество занятости молодежи в России: анализ оценок удовлетворенности работой // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2018. – № 3. – С. 306-323.
2. Государственная молодежная политика КНР. [Электронный ресурс] // socioguru.ru: информ.-справочный портал. URL: <http://www.socioguru.ru/sgurus-44-4.html> (Дата обращения: 28.11.2022).
3. Гурунян Т.В. Обучение студентами населения основам предпринимательской деятельности: образовательная инновация и антикризисная мера // Лучшие практики в образовании и профориентации Президентской академии: сборник методических материалов и статей / науч. ред. канд. соц. наук И.А. Газиева. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016. – С. 89-94.
4. Занятость и безработица в Российской Федерации в феврале 2020 года: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // rosstat.gov.ru: справочная правовая система. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/80528> (Дата обращения: 22.11.2022).
5. Петровская Н.Е. Проблемы занятости населения в США // Вестник НГИЭИ. – 2016. – №11 (66). – С. 133-141.
6. Распоряжение Правительства РФ от 14 декабря 2021 г. № 3581-р «Об утверждении Долгосрочной программы содействия занятости молодежи на период до 2030 г.» [Электронный ресурс] // garant.ru: информ.-правовой портал. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/403136100/> (Дата обращения: 20.11.2022).
7. Труд и занятость в России, 2021: стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат) – Офиц. изд. – М.: [б.и.], 2021. – С. 53-54.
8. Чжан Чжэнчи Особенности формирования занятости молодежи в России и Китае // Экономика труда. – 2020. – Т. 7. – № 11. – С. 993-1006.

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ
№ 11/2022

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.8,6. 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