ФЕВРАЛЬ 2023 | ВЫПУСК №2

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

№ 2/2023

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2023

УДК 33
ББК 65
Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» – №2 - 2023. – 199 с.

DOI 10.54092/25420208_2023_2

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. ФГБО ВО “Нижегородская государственная медицинская академия” Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эксперт научных направлений: учет, анализ, аудит, экономическая теория, экономика труда.

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

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

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

© НОО Профессиональная наука, 2015-2023

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Оглавление

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ 7
Попова Ю.А. Особенности нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в организациях гостиничной индустрии 7
МАРКЕТИНГ 16
Попов Ю.А. Функциональные особенности социальной рекламы и специфика применения критериев оценки ее эффективности 16
МЕНЕДЖМЕНТ 27
Титкова М.В. Лидерство в современных организациях 27
Титкова М.В. Лидерство как перспективная технология управления человеческими ресурсами в условиях изменяющегося мира 31
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА 36
Атеев К.О. Новая парадигма мировой финансовой системы 36
Новиков К. Д., Ражабов Т. Т., Медведева О. В. Сравнительный анализ состава потребительской корзины разных стран (на примере России, Германии, США и Китая) 40
Приходько Д.В., Подгайская Е.А. Сравнительный анализ конкурентоспособности США и Китая как лидеров АТЭС 49
Приходько Д.В., Султан А.К. Анализ внешней торговли России со странами мира 55
Робак А.А. Роль инновационных предприятий в экономике Великобритании в посткризисный период развития 63
Секачева А. Б. Особенности экономических связей России и Франции в конце XIX – начале XX века 72
Филимонова Т.П. Стратегические инициативы ведущих стран мира в сфере «желтого» водорода 82
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА 93
Glushkov S.V., Pronkin N.N., Semenycheva I.F., Gasymova Z.V. Substantiation of the structure and main elements of the target program for ensuring information security of the city of Moscow 93
Мельников И.В., Валова Ю.И. Развитие малого предпринимательства в системе социально-экономического развития субъекта РФ 100
Пришибская Ю.В. Инвестиционная деятельность в строительной отрасли в современных условиях (на примере Новосибирска) 110

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ 118

Батьковский А.М., Батьковский М.А., Кравчук П.В., Хрусталев Е.Ю. Моделирование процесса наращивания объема выпуска продукции военного назначения при диверсификации ее производства 118

Калитко С. А., Шевченко В. А. Шевченко В. А. Управление политикой формирования оборотных активов организации 131

Карапетян В. Т., Шевченко Ю. С. Оценка и повышение финансовой устойчивости организации 139

Карпович В.Ф. Направления цифровизации деятельности промышленных организаций в Беларуси 148

Сабиров В.Д., Гиниятуллин Р.Н. Современные методы оценки эффективности деятельности предприятий 157

Сабиров В.Д., Кириллова В.В. Сущность международных поставок и производства в российском бизнесе 162

Сабиров В.Д., Попова И.Н. Анализ российского и зарубежного опыта эффективного управления жилищно-коммунальным хозяйством 167

Стрельников А.П. Анализ инновационного потенциала топливно-энергетического комплекса Российской Федерации: оценка и перспективы 174

Харакоз Ю. К. Направления развития консалтинговых услуг в сфере малого и среднего предпринимательства 184

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ 190

Осипова Р.Г. Сравнительный анализ понятий «верификация» и «подтверждение (заверение) нефинансовой отчетности» 190

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ

УДК 338.48:640.4

Попова Ю.А. Особенности нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в организациях гостиничной индустрии

Features of regulatory and legal regulation of accounting in organizations of the hotel industry

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 особенности функционирования организаций гостиничной сферы в современных условиях. Подробно рассматривается система нормативно-правовых документов, регулирующих деятельность гостиничного бизнеса и ее составные части (уровни). Перечисляются акты, на основе которых выстраивается бухгалтерский учет в организациях обозначенной индустрии. Приводятся особенности ведения договорных отношений в гостиничном бизнесе в соответствии с нормами гражданского кодекса РФ. Анализируется специфика применения положений по бухгалтерскому учету относительно показателей доходов и расходов организации.*

Ключевые слова: *гостиничный бизнес, законодательство, бухгалтерский учет, доходы и расходы организации, хозяйственные операции, договор, сертификация.*

Abstract. *This scientific paper analyzes the features of the functioning of the organizations of the hotel industry in modern conditions. The system of regulatory documents regulating the activities of the hotel business and its components (levels) is considered in detail. The acts on the basis of which accounting is built in the organizations of the designated industry are listed. The features of conducting contractual relations in the hotel business in accordance with the norms of the Civil Code of the Russian Federation are given. The specifics of the application of accounting regulations regarding the indicators of income and expenses of the organization are analyzed.*

Keywords: *hotel business, legislation, accounting, income and expenses of the organization, business operations, contract, certification.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_7

Рецензент: Булгакова Ирина Николаевна. - Доктор экономических наук, доцент.
Доцент кафедры системного анализа и управления
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В настоящее время, несмотря на обоснованные проблемы и кризисное состояние на фоне пандемии Covid-19 в 2020-2021 гг. сфера гостиничного бизнеса является одной из наиболее динамично развивающихся в стране. Данная отрасль имеет определенные индивидуальные особенности ведения предпринимательской деятельности, что находит отражение в правовом регулировании гостиничных услуг. Специфика бизнеса в этой сфере заключается в том, что практически все услуги в гостиницах оказываются собственными силами, имеют разносторонний характер, значительны по своим объемам и документообороту, вследствие чего бухгалтерский учет хозяйственных операций, является трудоемким процессом. В свою очередь, популярность и востребованность этого направления деятельности как с экономической, так и с правовой точек зрения, несомненно, свидетельствует об актуальности рассматриваемой тематики.

Одна из главных задач государства состоит в правовом регулировании любых видов деятельности, осуществляемой на его территории, что достигается путем создания и совершенствования системы соответствующих законодательных актов. В свою очередь существующая система нормативно-правовых документов, регулирующих деятельность гостиничного бизнеса и организацию бухгалтерского учета на предприятиях данной сферы, является многоуровневой [14]. Рассмотрим их подробнее:

1. Законодательный уровень – формируется из документов федерального значения – Конституции РФ, Гражданского и Налогового кодексов, федеральных законов («Об основах туристской деятельности в РФ», «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», и др.), указов Президента и постановлений Правительства, приказов Минфина России и т.д. по вопросам, относящимся к данной сфере.

2. Нормативный – содержит такие документы, как Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) и стандарты.

3. Методический – содержит нормативные акты, методические указания Министерства финансов РФ, федеральных органов власти и консультационных фирм. Например, приказы Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению», от 2 июля 2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организации», от 13 июня 1995 г. № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» и др.

4. Организационный – предполагает формирование организационно-распорядительной документации на уровне организации: учетной политики, распоряжений, приказов и др. [11]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Гостиница – это предприятие по предоставлению услуг коммерческого гостеприимства. Его оценка при этом включает: географическое месторасположение; удобства для гостей; уровень сервиса – услуги, предоставляемые гостям, в том числе за дополнительную плату. В соответствии с действующим в настоящее время законодательством, чтобы оказывать гостиничные услуги, не требуется получение лицензии, т.к. данный вид экономической деятельности не поименован в № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Однако условия и предоставляемые услуги в различных организациях гостиничной отрасли могут существенно различаться. Некоторые из них, например, транспортные или медицинские, можно оказывать, только получив отдельную лицензию. Поэтому администрации гостиницы необходимо позаботиться о том, чтобы соответствующие разрешения были получены [10]. Причем срок ее действия не может быть менее пяти лет.

Федеральный закон N 16-ФЗ от 05.02.2018 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» ввёл такие важные для данной сферы понятия, как «гостиница», «средство размещения», «гостиничные услуги», «классификация гостиниц» и т. д. Эти акты первого уровня на практике определили нормы бухгалтерского учета в РФ. Основной действующий нормативный акт этого нормативно-правового уровня – закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. [6]

Следует понимать, что деятельность бизнес-структур гостиничной сферы на практике представлена достаточно большим количеством различных коллективных средств размещения. Их собственниками могут являться индивидуальные предприниматели (ИП). На основе действующей в настоящее время статьи 6 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» ИП могут не осуществлять со своей стороны бухгалтерского учета, если они ведут учет доходов в порядке, который устанавливается действующими на данный момент времен законами [6]. Подобные предприятия могут находиться на упрощенной системе налогообложения (УСН) или иметь патент. У ИП, который оказывает гостиничные услуги, к примеру, в мини-отеле и использует УСН, либо общий режим налогообложения в итоге формируется налоговая информация и оперативная учетная информация (касаемо, в частности, брони номеров, даты групповых заездов и т.д.)

Говоря о практической реализации второго уровня нормативного регулирования бухгалтерского учета на предприятиях гостиничного бизнеса, необходимо отметить, что в 2020 году постановлением Правительства РФ была введена обязательная процедура классификации гостиниц с наличием от 15 номеров, а в 2021 году с любым количеством мест [9]. Система оценки классификации гостиницы устанавливает тщательную проверку на соответствие всем требованиям по установленной категории и может

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

иметь различный вид, но существует несколько основных этапов экспертной работы: согласно требованию установленной категории отеля; балльная система; соответствие номерного фонда; балльное оценивание номерного фонда; оценка уровня персонала.

Наряду с этим существует процедура добровольной сертификации, которая дает следующие преимущества: возможность участвовать в государственных закупках и тендерах; повышение уровня доверия, а также репутации; увеличение конкурентоспособности [7]. После прохождения добровольной оценки гостиница получает подтверждение уровня сервиса согласно действующим нормам государственных стандартов (ГОСТов).

Отражение второго уровня регуляции ведения бухгалтерского учета происходит в действующих в настоящее время Положениях по бухгалтерскому учету и отчетности. В 2022 г. в Российской Федерации существовали 24 ПБУ, утвержденные соответствующими приказами Министерства финансов. Принимая во внимание тот факт, что главное назначение отелей и гостиниц – это предоставление их постояльцам номеров под временное проживание, денежные средства, уплаченные клиентами за пользование услугами, на конечном этапе формируют прибыль организации от осуществления обычных видов деятельности на основании п. 5 ПБУ 9/99 [4].

Вместе с тем, на практике предприятия гостиничной сферы оказывают услуги клиентам постоянно и ежедневно, поэтому и выручка от них учитывается также ежедневно. Так как в большинстве случаев гостиницы имеют структурные подразделения общественного питания (ресторан, бар, кафе), то соблюдаются в обязательном порядке требования к ресторанам, которые указаны в Постановлении правительства «Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания». При этом согласно п. 4 ПБУ 9/99 выручку от ресторана или бара гостиницы относят в большинстве случаев к обычным доходам, в некоторых случаях к прочим доходам организации гостиничной индустрии [4]. Некоторые гостиницы предлагают клиентам услуги прачечных и гладильных, а также саун, бань и т.п. К таким видам услуг можно ранее зачастую применялась система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД), который ныне отменен.

К документам третьего уровня относятся методические указания в виде инструкций, рекомендаций и разъяснений, предлагающие возможные варианты постановки бухгалтерского учета непосредственно в организации в зависимости от ее отраслевой принадлежности, масштабов и типов производства на базе требований и правил, изложенных в документах первого и второго уровней системы нормативного регулирования. Данные акты необходимы для практической работы предприятия гостиничной индустрии с целью, в том числе разъяснения документов предыдущих уровней. Ярким примером, является план счетов бухгалтерского учета.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Четвертый уровень системы занимают рабочие документы организации, формирующие учетную политику в методическом, техническом и организационном аспектах (рабочий план счетов, система документооборота, порядок инвентаризации и т.п.).

Таким образом, деятельность организаций гостиничной сферы непосредственно регулируется гражданским и налоговым законодательством Российской Федерации, постановлением Правительства о правилах предоставления гостиничных услуг, законами и положениями бухгалтерского учета. В соответствии с указанными нормативными документами гостиничные организации самостоятельно формируют собственную учетную политику, которая разрабатывается исходя из размеров и видов оказываемых услуг и особенностей их предоставления. Гостиничный бизнес накладывает свои отпечатки на некоторые моменты формирования учетной политики, которые учитываются непосредственно при ее разработке и утверждении главным бухгалтером.

Складывающиеся в сфере гостиничного бизнеса договорные отношения, которые возникают между бизнес-единицей и потребителем, а также между различными поставщиками услуг регулируются в соответствии с гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ). Так, в настоящее время многие гостиничные компании имеют основной источник дохода от размещения, т.е. от предоставления услуг по контрактам.

Вместе с тем, для привлечения к себе клиентов гостиницы часто обращаются к услугам туристических агентств и туроператоров, что дает возможность увеличить клиентскую базу. Подобное сотрудничество оформляется посредническим договором. Но в таких документах при этом совмещаются условия, которые характерны для договора возмездного оказания услуг, и вместе с тем присущие посредническим договорам. В соответствии с действующей ст. 779 ГК РФ по договору возмездного оказания услуг исполнитель должен на основании задания, представленного заказчиком, оказать услуги [2]. При этом заказчик со своей стороны оплачивает эти услуги. В соответствии со ст. 990 того же Кодекса по договору комиссии одна сторона обязуется по поручению другой за вознаграждение совершить сделку, либо ряд сделок от своего имени, но при этом за счет комитента [2].

Таким образом, туроператоры и туристические агентства, заключающие договоры на проживание людей, становятся покупателями. При этом гостиница или отель проводят расчеты с тем, кто заключил договор - с юридическим лицом. На основании ст. 426 ГК РФ договор является публичным, однако, данное правило действует лишь при проведении расчетов гостиницы с физическими лицами [1]. При расчетах с организациями работают положения гл. 39 «Возмездное оказание услуг» действующего в настоящее время российского Гражданского Кодекса [2].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Принимая во внимание тот факт, что в условия договоров зачастую могут встречаться разные неточности и несогласованности, это обуславливает образование налоговых и бухгалтерских рисков.

По причине того, что бухгалтерский и налоговый учет по договору на оказание услуг и комиссионному договору различны, требуется разграничить условия, присущие данным документам. По договору оказания услуг предприятие гостиничной сферы должно отражать выручку с учетом заселенных номеров по стоимости, которая есть в договоре. Агентские вознаграждения при этом не уплачиваются. На основании договора комиссии предприятие отражает полученную выручку с учетом стоимости номеров на основе отчета, составленного компанией. Устанавливается вознаграждение за поиск клиентов для гостиницы. Отсутствие отчета становится основной проблемой при подтверждении предприятием агентского вознаграждения. Отчет предусмотрен на основании ст. 999 ГК РФ [2]. Если договор достаточно четко не разграничивает существующие условия по оказанию услуг и комиссии, то в таком случае у бизнес-единицы гостиничной сферы появляется риск непризнания налоговой суммы вознаграждения в составе расходов, которые, в свою очередь, уменьшают налогооблагаемую прибыль.

В налоговом учете оплата за проживание является выручкой от продаж (на основании ст. 249 действующего Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ)) [3]. Бронирование гостиничного предприятия возможно по запросу, но считается дополнительной услугой. Поэтому существует риск, что оплата за бронирование будет отображаться как доход, полученный в результате осуществления дополнительных действий, подлежащих общему налогообложению.

Таким образом, при отражении реализации гостиничной услуги необходимо определиться с фактом фактического оказания услуги. Считается, что заранее забронированный номер оплачивается авансовым платежом или предусматривает применение руководством бухгалтерией других вариантов. Подтверждением фактического оказания услуги в гостинице считается выселение гостя и оформление необходимых документов, подтверждающих окончание действия договора на оказание гостиничных услуг. Однако при определении количественных показателей рассчитывается время проживания клиента [12]. За сутки берется календарный день и время расчетного часа, который устанавливается исполнителем, то есть самой гостиницей.

Как было отмечено ранее, организации гостиничной сферы могут предоставлять широкий спектр услуг помимо основного. В этих условиях нормативные документы предусматривают ведение раздельного учета по различным видам предпринимательской деятельности. Каждый отдельный вид оказываемых услуг

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

должен иметь обособленное отражение в бухгалтерском учете. Поэтому при организации бизнеса владельцам следует придерживаться установленных норм действующих законодательных актов, среди которых: приказ Минфина РФ от 6.05.1999 N 32н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации ПБУ 9/99» [4] и Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации ПБУ 10/99» [5].

Бухгалтерский учет денежных средств от оказания гостиничной услуги клиентам осуществляется на основании договора, который заключается при размещении клиента и его заселении и заполняется на основании паспортных данных или иного документа, подтверждающего личность клиента. Сведения о госте заносятся в регистры записи расчетов с клиентами гостиницы на основании заключенного с договора. В последствии при повторном посещении, информация о клиенте будет уже отражена в базе данных организации. В этих условиях отдельного внимания должно быть уделено соблюдению требований законодательства в сфере защиты персональных данных. Постоянным клиентам могут предоставляться скидки как на основные, так и на дополнительные услуги гостиницы, отеля.

Отдельным случаем считается аренда номера организацией на определенный срок, который обговаривался заранее. В таком случае фактом оказания гостиничной услуги является документ договора аренды с указанными в нем датами. Выручка в такой ситуации отражается в учете гостиницы по окончании данного периода.

Подводя итог, необходимо отметить, что нормативное регулирование бухгалтерского учета на предприятиях гостиничного бизнеса сформировано в виде четырехуровневой системы.

Первый уровень включает в себя регулирование на базе федеральных законов, президентских указов, постановлений Правительства. Второй концентрируется на определенной стандартизации учета хозяйственных операций, унифицировании правил по оформлению операций в бухгалтерском учете. Третий уровень базируется на совокупности методологических указаний, причем их перечень довольно велик. Это и инструкции, методические рекомендации и другие документы, утверждаемые министерствами и иными органами государственной исполнительной власти. Четвертый уровень является наиболее узким и содержит расшифровку детальных рабочих вопросов конкретного предприятия гостиничной сферы. Сюда относятся инструкции по построению бухгалтерского учета по отдельным категориям активов/пассивов, учетной политики в рамках каждого объекта размещения, особенностям его деятельности в гостиничной индустрии и статуса самого предприятия.

В этих условиях особую актуальность имеет четкое и безошибочное ведение оперативного, бухгалтерского, налогового учета, а также хранение соответствующих

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

документов, которое организуется руководителем гостиничного предприятия или индивидуальным предпринимателем.

Учитывая тот факт, что законодательство, касающееся вопросов функционирования организаций гостиничного бизнеса, постоянно изменяется и совершенствуется, правильно организованный бухгалтерский учет важен не только для каждой конкретной организации, но и для государственной финансовой системы в целом. Осуществление деятельности в соответствии с установленными правилами и нормами позволит добиться роста сферы в целом, финансовой стабильности, привлечения инвестиций и, как итог, продолжительной и успешной работы не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2021) / Собрание законодательства РФ. – 05.12.1994. – N 32. – ст. 3301
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) / Собрание законодательства РФ. – 29.01.1996. – N 5. – ст. 410
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 19.07.2000 N 166-ФЗ (ред. от 29.12.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023) // Российская газета. – № 117. – 05.08.2000.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.99г. № 32н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – N 26. – 28.06.1999
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. N 33н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – N 26. – 28.06.1999
6. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» / Собрание законодательства РФ. – 12.12.2011. – № 50. – ст. 7344.
7. Глущенко, В. В. Развитие научного обеспечения гостиничной деятельности / В. В. Глущенко, И. А. Преснухина, Е. В. Самоделова, И. А. Шевелева // Современные научные исследования и инновации. – 2021. – №1(117). – С. 14-23.
8. Осипова, Л. Б. Гостиничный и туристический бизнес во время пандемии коронавируса COVID-19 / Л. Б. Осипова, В. Н. Прокопьев // Молодой учёный. – 2020. – №23 (313). – С. 429-433.
9. Смирнова, Н. И. Бухгалтерский учет в гостиничной деятельности / Н. И. Смирнова, Я. В. Губаренко, Н. К. Ишматов // Вестник Амурского государственного университета. Серия: Естественные и экономические науки. – 2022. – № 69. – С. 130-135.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

10. Чернякова, С. А. Отдельные аспекты правового регулирования процесса оказания гостиничных услуг в России / С. А. Чернякова // Сервис в России и за рубежом. – 2021. – № 5 (97). – С. 59-72.

11. Волков, Ю. Ф. Гостиничное и ресторанное дело, туризм: сборник нормативных документов / Ю. Ф. Волков. – Ростов н/Д: Феникс, 2021. – 635 с.

12. Касьянова, С. А. Бухгалтерский учет в ресторанно-гостиничном бизнесе и туризме / С. А. Касьянова. — М.: ИНФРА-М, 2022. — 215 с.

13. Романов, В. А., Цветкова, С. Н. Гостиничные комплексы: организация и функционирование / В. А. Романов, С. Н. Цветкова. – М.: ИКЦ «МарТ», 2019. – 224 с.

14. Чудновский, А. Д. Индустрия гостеприимства: основы организации и управления / А. Д. Чудновский. – М.: Знание, 2017. – 126 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

МАРКЕТИНГ

УДК 659.113.7

Попов Ю.А. Функциональные особенности социальной рекламы и специфика применения критериев оценки ее эффективности

Functional features of social advertising and the specifics of the application of criteria for evaluating its effectiveness

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 раскрывается актуальность вопроса создания и распространения социальной рекламы. Анализируются истоки, целевые характеристики и современные основы нормативно-правового регулирования данной сферы. В частности, приводится определение социальной рекламы в соответствии с федеральным законом «О рекламе». Рассматриваются основные субъекты, наиболее активно действующие в данной сфере. Подробно раскрывается реализуемый социальной рекламой функционал. Отражена авторская методика Л.М. Дмитриевой по оценке эффективности рекламы данного вида. Приводится методология комплексного подхода измерения обозначенного показателя на разных этапах реализации рекламной кампании. Анализируются основные критерии, выдвигаемые по отношению к рекламному сообщению с точки зрения экспертной оценки.*

Ключевые слова: *социальная реклама, информация, благотворительные цели, социум, некоммерческие организации, рекламоспособность, экспертная оценка, рекламное сообщение, целевая аудитория.*

Abstract. *This scientific work reveals the relevance of the issue of creating and distributing social advertising. The sources, target characteristics and modern foundations of regulatory regulation of this sphere are analyzed. In particular, the definition of social advertising in accordance with the federal law "On Advertising" is given. The main subjects that are most active in this field are considered. The functionality implemented by social advertising is disclosed in detail. The author's methodology of L.M. Dmitrieva for evaluating the effectiveness of advertising of this type is reflected. The methodology of an integrated approach to measuring the designated indicator at different stages of the implementation of an advertising campaign is presented. The main criteria put forward in relation to an advertising message from the point of view of expert evaluation are analyzed.*

Keywords: *social advertising, information, charitable purposes, society, non-profit organizations, advertising capacity, expert assessment, advertising message, target audience.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_16

Рецензент: Булгакова Ирина Николаевна. - Доктор экономических наук, доцент.
Доцент кафедры системного анализа и управления
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Современные социально-политические процессы, протекающие в российском обществе фиксируют сохранение ряда серьезнейших проблем, от решения которых зависит дальнейшее развитие всей страны. Несмотря на то, что в сознании многих граждан еще свежи воспоминания о сложности периода распада СССР и последовавшего кризиса 90-х годов прошлого века, пандемия Covid-19, а также внешнеполитическое и санкционное давление и связанные с этими событиями ограничения показывают необходимость не только быстрого и четкого решения возникающих проблем, но и их предупреждения на самых начальных этапах. Принимая во внимание тот факт, что современная общественная жизнь наполнена конфликтными ситуациями на личностном, групповом и общественном уровне, основным источником, дающим возможность вести профилактическую работу и активно включать индивидов в систему социальных отношений является PR и социальная реклама, как одна из наиболее ярких применимых технологий, т.к. именно они выступают в качестве созидательного стимула и процесса к действию.

Безусловно, социальная реклама использует те же инструменты, которыми пользуется в своей деятельности и коммерческая реклама, а именно: телевизионные ролики, транспортная, уличная, печатная реклама и т.д. Однако главное ее отличие от коммерческой заключается в конечной цели. Если коммерческие рекламодатели стимулируют рост продаж товара, благожелательное отношение к тому или иному виду предлагаемого продукта, то целью социальной рекламы является привлечение внимания к насущным общественным явлениям и проблемам. При этом различается и целевая аудитория – у социальной рекламы это значительная часть социума или общество в целом, а у коммерческой – более узкая маркетинговая группа, иначе говоря, конкретная группа людей [8].

Наряду с этим, в отличие от коммерческой рекламы информация, которая содержится в социальной рекламе, не является новой. Наоборот, чем больше адресат осведомлён о теме социального послания, тем острее будет его реакция и, как следствие, кампания будет более результативна. Реклама подобного рода фактически отображает процессы, происходящие и зарождающиеся внутри общества. Обозначенные факты обуславливают актуальность рассматриваемой тематики.

Проводя анализ нормативно-правового регулирования деятельности в сфере PR и социальной рекламы необходимо отметить, что на сегодняшний день данный вопрос по-прежнему находится на стадии формирования, что обусловлено интенсивной эволюцией данной сферы и низкой динамикой развития законодательной базы в обозначенном направлении. Универсальность PR, а также эффективность его применения в многочисленных общественных и государственных институтах представляет определенные трудности.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В России PR-деятельность не имеет единой законодательной системы, которая отражала бы все возможные правоотношения в этой сфере. Прежде всего, трудности возникают из-за многогранности процессов протекающих в ней. Принимая во внимание тот факт, что PR, переводя дословно, это «организация общественного мнения» [6] и наиболее эффективные методы воздействия на него, в рамках подобной деятельности используются разнообразные технологии. Конкретный инструментарий зависит от творческой идеи специалистов и фактически ничем не ограничен. Исходя из этого, создание, например, единого законодательно акта становится затруднительным, т.к. PR имеет обширную сферу применения.

Одним из основополагающих законодательных актов закрепившим появление PR в России был указ Президента РФ «Об утверждении Положения об Управлении Президента Российской Федерации по связям с общественностью», утративший силу в начале 2000 года. Сегодня данная сфера регулируется косвенно через смежные области на основе, например, таких федеральных законов, как № 38-ФЗ «О рекламе», N 2124-1 «О средствах массовой информации», № 7-ФЗ «О порядке освещения деятельности органов государственной власти в государственных средствах массовой информации» [7].

Согласно статье 3 федерального закона «О рекламе» социальная реклама определяется как - информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на достижение благотворительных и иных общественно полезных целей, а также обеспечение интересов государства [10].

Важно отметить, что согласно пункту 4 ст.10 ФЗ «О рекламе» в социальной рекламе не допускается упоминание конкретных марок товаров, товарных знаков, знаков обслуживания и иных средств их индивидуализации, физических и юридических лиц, за исключением органов государственной власти, муниципального уровня и местного самоуправления, иных гос. органах и о спонсорах [10]. Особого внимание заслуживает именно последняя категория, т.к. до принятия обозначенного ФЗ не было возможным упоминать в социальной рекламе спонсоров. В обратном же случае она переставала быть социальной. В результате финансирование такого вида рекламы было не выгодным, что повлекло за собой ее неэффективное производство и распространение.

Наряду с этим, к законодательному регулированию в сфере социальной рекламы и PR появляется необходимость выстраивания четкой многоуровневой системы, которая позволила бы соотносить и согласовывать между собой общегосударственные, региональные и местные программы с возможностью их координации и контроля.

Основными субъектами, наиболее активно функционирующими в сфере

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

социальной рекламы и применяющими ее для взаимодействия и коммуникации с населением являются:

1. Некоммерческие организации. Как правило, к ним относят благотворительные фонды и организации, деятельность которых заключается в помощи людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, больным и нуждающимся. Характер их деятельности определяет направленность создаваемой социальной рекламы. Основной целью является привлечение средств для решения конкретных ситуаций, в зависимости от специфики деятельности. Кроме этого, часто в социальной рекламе лишь говорится о существовании проблемы, т.е. целью является привлечение внимания к конкретному явлению. Примером может служить рекламные обращения в больницах или станциях переливания крови, на которых кроме акцентирования внимания на проблемах, присутствует явный призыв вступать в ряды доноров или прививать детей от различных заболеваний.

2. Ассоциации различного характера (профессиональные, гражданские, торговые). Целью размещения социальной рекламы таких организаций является формирование общественного мнения позитивного характера. Примером является Рекламный Совет, созданный в 1993 году и представляющий собой ассоциацию координационной и консультационной направленности, членство в которой определяется на основе вклада в ее деятельность. Уникальность заключается в отсутствии необходимости материальных вложений, например, в виде взносов, т.к. взаимодействие осуществляется на взаимовыгодных условиях. СМИ представляют свободные газетные площади и эфирное время, а рекламные агентства и фирмы создают аудио и видео контент и полиграфический продукт.

3. Государственные структуры. Примером структур, активно использующих социальную рекламу могут служить Министерство по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий (МЧС), Федеральная налоговая служба, Государственная инспекция безопасности дорожного движения [3].

Принимая во внимание специфичность рассматриваемой сферы, отдельного внимания заслуживает реализуемый ею функционал. Однако поскольку социальная реклама как институционализированная сфера в России является довольно молодой, рассмотрение её основных функций имеет смысл вести, основываясь на мировом опыте. Рассмотрим их подробнее.

1. Коммуникативная функция. Социальная реклама в своей сущности осуществляет коммуникации, иначе говоря, связь между рекламодателями, которыми выступают государство, некоммерческие организации, бизнес и целевой аудиторией, т.е. гражданами.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Информационная функция. Заключается в информировании общества об актуальных социальных проблемах, их профилактике и способах решения. Предоставляет информацию о деятельности государственных структур или некоммерческих организаций и социальных услугах, которые они предоставляют. В институте социальной рекламы эта функция является превалирующей. Путём личных коммуникаций охват больших групп людей уже невозможен, поскольку в современном мире общество слишком диверсифицировано. Именно в таких условиях проявляются возможности рекламы, а именно воздействие на различные аудитории. Социальная реклама осуществляет выбор медиаканалов, наиболее важных для аудитории.

3. Мотивационно-побудительная функция. Заключается в побуждении индивидов к совершению социально значимых поступков. Примером такого воздействия может быть призыв помогать людям без определённого места жительства, детям, оставшимся без попечения родителей и другим социально не защищенным слоям населения.

4. Социализирующая функция. Связана с возможностью создания социально одобряемых поведенческих установок и формирования норм и ценностей личности. Ряд исследований фиксирует в последние годы снижение значимости традиционных институтов социализации человека. В частности, к таким институтам можно отнести семью и школу, где происходит первичная социализация личности. Это объясняется падением престижности профессии учителя, недостаточной квалификацией кадров и снижением значимости воспитательной роли школы. В свою очередь, семья обладает меньшим влиянием на детей, чем раньше. Это связано с вовлеченностью родителей в решение карьерных и материальных проблем, а также высокой занятостью.

В этих условиях социальная реклама может служить поддержкой традиционным институтам социализации, как система, приближенная к аудитории, а значит, выступая основной ролевой моделью для детей, в частности. При этом она способна не только формировать конструктивное поведение, но и способствовать предотвращению девиантного. Социальная реклама может создать образ отчуждения асоциальных личностей, к примеру, наркоманов и преступников, поскольку она обладает мощным образным влиянием. Ее потенциал чрезвычайно велик, т.к. она «говорит» с людьми, особенно подрастающим поколением, на их языке без моральных нравоучений; формирует поведенческие установки посредством постоянного повторения и оригинальности сообщения.

5. Идеологическая (легитимационная) функция. Заключается в объяснении населению тех или иных решений органов и структур государственной власти. Социальная реклама способна увеличить эффективность принимаемых мер и повысить их понимание в обществе.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

6. Социально-интегративная функция. Способствует установлению стабильности общества и его консолидации. Американский социолог-теоретик Т. Парсонс в своей работе «Социальная система» сделал анализ устойчивых компонентов общественных организаций и условий, которые необходимы для поддержания её стабильности. Он утверждал, что основным фактором стабильности социальной системы является интеграция между реальными действиями людей и нормами их поведения, содержащимися в соответствующей культуре. Для этого необходимо закрепление образцов поведения, превращение их в устойчивые модели взаимодействия, которые соответствуют интересам действующих субъектов [1].

Социальная реклама помогает функционировать другим общественным институтам и поддерживает стабильность общественной системы благодаря непосредственному воздействию на нормы поведения людей и их ценностные ориентации. Социально-интегративная функция сегодня может быть реализована при условии поддержания социальных ценностей, которые были бы едины для населения в целом и формирования образа сильной России, а также, в поддержании позитивной национальной идентичности.

Принимая во внимание рассмотренный функционал, а также роль социальной рекламы в рамках достижения общественной полезных целей, особое значение должно быть уделено оценке ее эффективности и возможностям повышения данного показателя. Важно отметить, что несмотря на то, что итоговая результативность рекламной кампании, т.е. ее воздействие на социум в целом и его отдельные сегменты, представляет собой эффект от комплексных усилий различных субъектов и мероприятий, каждый из проектов имеет всё же свою определенную авторскую специфику. Анализируя эффективность социальной рекламы важно учесть несколько моментов, влияющих на исследование обозначенного показателя.

Существует большое количество различных авторских методик исследования данного показателя. Так, доктор философских наук Л.М. Дмитриева в своих трудах по вопросам оценки эффективности рекламы вводит термин «рекламоспособность» [4]. Данное понятие раскрывает потенциальную способность, которая характерна для отдельных рекламных материалов и заключается в мотивационном воздействии на сознание представителей целевой аудитории, для которой создано обращение. Она характеризуется такими показателями, как: новизна идеи, лаконичность, эстетичность, ассоциативность и т.д. Автор выделяет следующие критерии оценки показателя рекламоспособности:

- оригинальность – среди ранее реализованных кампаний по конкретной тематике не было подобной концепции;
- целостность восприятия - наличие имиджа, собирающего в единое целое

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

смысловые аспекты всех использованных выразительных средств;

- ассоциативная связь рекламного имиджа с темой и идеей - способность вызвать у целевого потребителя нелинейные (не следующие напрямую из рекламного обращения) ассоциативные согласования с ощущениями, восприятием, идеями, дополняющими субъективно воспринимаемый виртуальный образ объекта социальной рекламы;

- запоминаемость – формирование осведомленности целевой аудитории не только о предмете, но и об объекте рекламных коммуникаций;

- универсальность - творческая стратегия, построенная на идее, способной воплощаться в различных средствах, форматах;

- уровень идентификации - понимание рекламного сообщения и, соответственно, его лучшее запоминание определяется уровнем восприятия индивидом, как предназначенного непосредственно ему или схожим людям [4].

Как было отмечено – социальная реклама имеет комплексный характер и заключает в своей цели решение общих задач сразу для нескольких субъектов – и государственных структур, и бизнес-единиц, и некоммерческих и общественных организаций. Осуществляемое ими совместное воздействие оказывает непрерывное влияние на общество и его отдельные сегменты, в зависимости от конкретных объектов реализуемых проектов.

Наряду с этим, в большинстве своем рекламные кампании, имеющие социальную направленность, предполагают реализацию в долгосрочной перспективе и содержат несколько этапов. В этой связи, необходимостью является оценка достигнутых промежуточных как совместных, так и индивидуальных результатов. В иных случаях возрастает вероятность дублирования и, как следствие, снижение синергетического эффекта. Здесь же обнаруживается и одна из серьезнейших проблем в оценке эффективности социальной рекламы, которая предполагает, что конечный результат заранее не может быть известен, а ответная реакция социума может проявиться (или не проявиться) только через продолжительный период времени, что не дает возможности оперативной трансформации реализуемых проектов и программ.

Оценка эффективности социально направленных рекламных кампаний представляет собой анализ совокупности факторов, связанных между собой и имеющих влияние на трансформацию общественных установок. К ним относятся такие показатели, как: отношение членов социума на момент реализации рекламного проекта или программы к заявленной проблематике, роль и значение ранее проведенных мероприятий по схожей тематике, иные методы и средства, применимые по обозначенному вопросу. Исходя из этого, выделить единый и упрощенный результат от реализации конкретной кампании представляется весьма

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

проблематичным, что, однако, не отменяет актуальности и важности исследования получаемых эффектов.

Как правило, анализ и оценка эффективности проводимой социальной рекламы осуществляется на трех основных этапах – до начала реализации, в процессе проведения и непосредственно после завершения.

На начальном этапе разработки и формирования рекламной кампании производится сегментация целевой аудитории, определение конкретных каналов, средств и инструментов распространения социально значимой информации. Оценка эффективности имеет смысл уже в этот период, т.к. задаются критерии и направления контроля рекламной деятельности в рамках дальнейшей реализации кампании. Здесь же осуществляется предварительный анализ качества рекламных мероприятий и сообщений, их способности решить поставленные задачи. Целесообразным является проведение тестирования нескольких вариантов рекламы с использованием таких методик качественной оценки, как глубинные интервью, фокус-группы, холл-тесты и др. с целью отбора наиболее удачных решений [2].

При этом на данной стадии учету не подлежит ряд факторов, среди которых окружающая обстановка, частота рекламного воздействия и т.п. Однако, исходя из полученных результатов становится возможно выявить слабые и сильные стороны, спрогнозировать воздействие на адресатов обращения, что должно помочь не допустить серьезных ошибок при разработке рекламных образов, а также своевременно корректировать способы и формы донесения сообщений и, как следствие, расходовать целевым способ имеющийся бюджет и иные ресурсы.

Следующий этап предполагает, что рекламная кампания запущена и прошло определенное время, в течение которого аудитория ознакомилась с сообщением доведенным до нее. На всем периоде реализации проекта применяются «трековые» исследования, которые позволяют оценить динамику преобразований не только в отношении людей к обозначенной социальной проблеме, но и в целом в установках поведения представителей целевых групп. Могут быть использованы различные инструменты, как, например, серия опросов, ключевая цель которых заключается в получении промежуточных результатов и обратной связи для их дальнейшего учета и корректировки хода претворения в жизнь рекламной кампании.

Исследование на завершающем этапе предполагает итоговую оценку эффективности рекламного проекта социальной направленности путем применения количественных методик и анализа общественных изменений по выделенным сегментам социума [2].

В конечном итоге эффективность социальной рекламы представляет собой совокупность трех факторов раскрывающих ее влияние на: изменение знаний

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

индивидов о проблеме и способах решения, формирование их эмоционального отношения к ней, трансформация поведенческой модели и обновление системы ценностей.

Рассматриваемый показатель преследует целью оценить насколько точно доведена до индивидов и их групп необходимая информация или сформирована желательная точка зрения при использовании конкретных рекламных сообщений. Как итог, полученные результаты анализа эффективности социальной рекламы позволяют улучшить качество места, формы подачи, а главное, содержания социально значимой информации.

С точки зрения применения методик анализа показателя эффективности важнейшее значение имеет экспертная оценка, которая может быть дана с учетом следующих основных критериев, выдвигаемых по отношению к рекламному сообщению: распознаваемость, запоминаемость, притягательная сила, агитационная сила [9]. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Распознаваемость социальной рекламы — это свойство рекламного сообщения, позволяющее быстро воспринять его основную тематику при недлительном просмотре. Она принципиальным образом влияет на количество реальных контактов потребителя с рекламным сообщением. Высокая распознаваемость влияет на степень актуализации проблемы в сознании людей, относящихся к целевой аудитории: чем чаще человек сталкивается с данным социально значимым сообщением, тем легче оно воспроизводится в его сознании.

Запоминаемость рекламы — это свойство сообщения, позволяющее ему удерживаться в памяти индивида длительное время. Увеличение данного показателя происходит на основе таких ключевых приемов, как:

- информационные повторы внутри рекламного сообщения – применяются для того, чтобы основное утверждение лучше закрепилось в сознании индивида; повторы усиливают запоминание информации и ясный визуальный образ, подкрепляющий основное утверждение о проблеме;
- необычность информации или рекламных образов – также увеличивает запоминаемость сообщения, при условии, что данная особенность специально акцентирована, в противном случае она может быть не замечена или искажена потребителем;
- цельность рекламы – позволяет выделить наиболее важную информацию и все сообщение подчинить именно ей, что способствует ее закреплению в сознании индивида; иные доводы могут быть введены в качестве дополнительной аргументации [5].

Притягательная сила рекламы во многом зависит от того, насколько удачно и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

оригинально творческое решение. Между тем, большинство специалистов в сфере социальной рекламы сходится во мнении, что удачность творческого решения труднее всего оценить. По мнению американского эксперта Б. Мэннинга удачное творческое решение часто имеет три характеристики: согласуется с основным рекламным утверждением (концепцией рекламирования), вызывает удивление, эмоционально насыщено. Социальная реклама редко подчинена рациональной стратегии, т.к. в первую очередь она призвана воздействовать на эмоции целевой аудитории. Это обусловлено тем, что эмоции переводят адресата из позиции равнодушного наблюдателя в активную личностную позицию.

Агитационная сила рекламы представляет собой способность рекламы заставить адресата изменить поведение, ценностные нормы. Показателем реализуемости данного критерия, по мнению исследователя рынка и рекламы А. Политца, может служить комплекс свойств: субъективная значимость темы для целевой аудитории, правдоподобность основного утверждения, цельность рекламного сообщения [11]. Социальная реклама считается эффективной, когда заключенная в ней информация трансформируется в личные знания индивида, его внутреннюю убежденность, становится стимулом к действию.

Подводя итог, важно отметить, что сущность социальной рекламы представляет интересы общества и государства, и предполагает направленность на достижение благотворительных целей. При этом ее целевой аудиторией выступают широкие слои населения, а не узкая целевая группа. Функции социальной рекламы помогают бороться с негативными явлениями в обществе, проводить их профилактику.

В этих условиях ключевым моментом выступает оценка эффективность реализуемых рекламных кампаний социальной направленности, по результатам которой возможно осуществить принятие мер, позволяющих достичь повышения качества информирования населения о существующих проблемах, путях и перспективах их разрешения, а также способствовать оптимизации функционирования российского социума.

На сегодняшний день существует большое количество разнообразных подходов к оценке эффективности социальной рекламы, однако, фактически каждый из них является достаточно субъективным. Это обусловлено тем, что исследователи базируются на собственной классификации, выбирая именно те средства, методы и инструменты, которые в наилучшей степени соотносятся с поставленной целью исследования, задачами, аудиторией, этапом проведения анализа и т.п. и не учитывают иные варианты и особенности. В этой связи, важнейшее значение имеет применение комплексного анализа в рамках оценки эффективности социальной рекламы на различных уровнях воздействия в целях улучшения качества, как

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

содержания, так и способов передачи информации.

Библиографический список

1. Агафонова, А. Н. Сущностные характеристики социальной рекламы / А. Н. Агафонова, К. В. Логинова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – Самара, 2016. – С. 17-25.

2. Гладких, Н. Ю. Оценка эффективности социальной рекламы: методич. пос. / Н. Ю. Гладких, В. Л. Вайнер. – М.: Изд-во Олега Пахмутова, 2018. – 127 с.

3. Давыдкина, И. Б. Социальная реклама в системе социальных коммуникаций и социального управления: монография / И. Б. Давыдкина. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 126 с.

4. Дмитриева, Л. М. Социальная реклама / Л. М. Дмитриева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 270с.

5. Калмыков, С. Б. Коммуникативный анализ социальной рекламы / С. Б. Калмыков // Социальная политика и социология. - 2018. - № 5. - С. 236-245.

6. Лехин, И. В. Словарь иностранных слов в русском языке / И. В. Лехин, Ф. Н. Петров. – М.: ЮНВЕС, 2010. – 830с.

7. Макушева, О. Н. PR в социальной сфере: роль и сущность / О. Н. Макушева, Е. С. Соловьева // Молодой ученый. - 2020. - № 8 (298). - С. 308-310.

8. Николайшвили, Г. Г. Социальная реклама: теория и практика / Г. Г. Николайшвили. – М.: Аспект Пресс, 2018. – 230с.

9. Сокиркина, А. А. Методологическая база исследования эффективности социальной рекламы / А. А. Сокиркина, Ю. И. Дубова // Известия ВолгГТУ. – 2015. – №9 (169). – С. 63-69.

10. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» / Российская газета. – 2006. – № 51.

11. Фетисов, Э. Н. Эффективность социальной рекламы / Э. Н. Фетисов, С. Б. Калмыков // Ученые записки РГСУ. – 2020. – №7 (83). – С. 85-94.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 316.46

Титкова М.В. Лидерство в современных организациях

Leadership in modern organizations

Титкова Мария Викторовна
Старший преподаватель кафедры социальной работы и права
Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна,
Санкт-Петербург
Titkova Maria Viktorovna
Senior Lecturer of the Department of social work and law
Saint Petersburg University of industrial technology and design,
Saint Petersburg

Аннотация. *В статье лидерство рассматривается как эффективный инструмент стабильного развития и роста современных организаций. Отмечается, что в условиях цифровизации различных сфер человеческой жизни и стремительного научно-технологического прогресса важнейшее значение обретает способность организации гибко реагировать на изменения и своевременно приспосабливаться к новым реалиям. В ключе рассматриваемой проблемы лидерство представляет перспективную технологию управления человеческими ресурсами. В статье раскрываются содержание лидерства, а также основные элементы лидерского воздействия в современных организациях.*

Ключевые слова*: лидерство, лидер, последователи, эффективность, организация, технология, управление, ресурсы, процесс, развитие.*

Abstract*. The article considers leadership as an effective tool for sustainable development and growth of modern organizations. It is noted that in the context of digitalization of various spheres of human life and rapid scientific and technological progress, the ability of an organization to respond flexibly to changes and adapt to new realities in a timely manner is of paramount importance. In the key of the problem under consideration, leadership is a promising technology of human resource management. The article reveals the content of leadership, as well as the main elements of leadership impact in modern organizations.*

Keywords*: leadership, leader, followers, efficiency, organization, technology, management, resources, process, development.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_27

Рецензент: Булгакова Ирина Николаевна. - Доктор экономических наук, доцент.
Доцент кафедры системного анализа и управления
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

В условиях динамично развивающегося мира лидерство становится одним из важнейших факторов в эффективном и успешном управлении человеческими ресурсами, способным обеспечить стабильный экономический и статусный рост организации. В контексте изменяющего мира, в котором происходит существенная трансформация, связанная с процессами цифровизации различных сфер человеческой

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

жизни и стремительным научно-технологическим прогрессом, лидерство представляет собой наиболее действенный инструмент обеспечения групповой сплоченности и интеграции, которой значительно повышает эффективность деятельности конкретной организации в новых условиях.

Лидерство – «процесс социального влияния, благодаря которому лидер получает поддержку со стороны других членов сообщества» [1, с. 107]. Лидерство следует понимать как искусство влияния на людей, которое позволяет обеспечить добровольное движение всех членов группы к достижению групповых целей. И. В. Котляров отмечает, что «лидерство – это не только форма или разновидность социальной активности, но и способ бытия, природа которого еще полностью не изучена, что ставит новые, еще более сложные задачи перед социологией» [2, с. 18].

Анализ отечественной научной литературы показал, что лидерство в организации – это возникновение особого статуса у менеджера или иного члена группы. Этот статус характеризуется отношением, в основе которого лежат доверие, авторитет, уважение, признание высокого уровня квалификации, готовность поддерживать во всех начинаниях, личные симпатии, стремление учиться и перенимать опыт [3]. Таким образом, лидерство – это непрерывный процесс, который направлен на побуждение людей следовать общей и значимой для всех цели; это процесс, воодушевляющий членов команды совершать требуемые усилия, обеспечивающий устойчивое и эффективное сотрудничество в цепочке «лидер – последователи».

Необходимо отметить, что лидерство строится, реализуется и поддерживается в процессе взаимодействия лидера и последователей. Таким образом, лидерство в организации предполагает наличие последователей; определенные взаимоотношения между лидером и последователями; единство интересов и общность целевых ориентиров; навыки, компетентность и личные качества лидера. В зарубежной научной литературе подчеркивается, что лидерство – это процесс влияния, направленный на расширение прав и возможностей последователей, на развитие и мотивацию других, способствующий максимальному и эффективному использованию усилий группы и обеспечивающий приверженность группы к достижению конкретных целей [4].

Лидерство как инструмент управления человеческими ресурсами в рамках конкретной организации направлено на активизацию и мобилизацию индивидуальных усилий последователей для достижения цели и предполагает обеспечение сплоченности и согласованности внутриорганизационных процессов. Как правило, члены группы готовы добровольно следовать за тем, кто вызывает уважение, кто воспринимается в качестве сильной личности и компетентного специалиста, кто способен видеть дальнейшие перспективы (обладает четким видением будущего) и имеет представление об оптимальных способах их достижения.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В реализации лидерской позиции в рамках организации одним из ключевых компонентов является владение инициативой. Инициатива лидера состоит в том, что он находит решение в конкретной управленческой ситуации, не предлагавшееся ранее никем другим, либо реализует идею, предложенную другим, если она становится его собственным решением. Он принимает на себя ответственность за ее реализацию [5]. Способность нести личную ответственность за принимаемые решения, реализуемые действия и коллективный результат, а также способность идти на риск отличают конкретного лидера от его последователей.

Важно подчеркнуть, что в типичном арсенале техник лидерского воздействия нет таких, которые построены на принуждении, на подавлении, на силе формальной власти и должностного давления. Лидерство в организации строится:

– на профессионализме (преданности организации, личной ответственности, высокой компетентности);

– на знании своих последователей (человеческой природы, психологии членов группы, их интересов и мотивов деятельности);

– на знании специфики формальной и неформальной коммуникации в организации;

– на знании собственной организации (внутриорганизационный климат, культура, взаимодействие и пр.);

– на понимании текущих ситуационных факторов;

– на умении мотивировать и заряжать, принимать верные решения и координировать, решать проблемы и планировать, обучать и консультировать, укреплять командный дух и оказывать поддержку.

Согласно некоторым зарубежным источникам, лидерство – это интерактивный процесс, в котором лидеры и последователи оказывают взаимовлияние, то есть лидер влияет на последователей своими идеями, руководством и поддержкой, а последователи влияют на лидера своими идеями, предложениями и личным вкладом в достижение групповых целей [6]. По причине того, что существует положительный баланс влияния в пользу лидера, последователи принимают его позиционный авторитет и выполняют его приказы в официальной организации и прислушиваются к его советам и предложениям как члены неформальных групп [6]. Таким образом, можно сказать, что авторитет лидера в организации ограничивается степенью признания его в качестве лидера среди последователей, как в формальной, так и не в формальной группе.

Итак, в условиях новой действительности, которая характеризуется ускоренным научно-технологическим развитием и динамичным обновлением социальных, экономических, культурных и политических процессов, важным фактором управления

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

человеческими ресурсами в любой организации становится лидерство. Лидерство как технология личностного воздействия лидера на последователей, позволяющая добиваться поставленных целей на принципах добровольности, заинтересованности и без принуждения, способна повысить эффективность деятельности организации в постоянно изменяющемся мире. Именно лидерство может обеспечить гибкое руководство организацией на разных уровнях ее жизни и развивать адаптивность как способность организации к своевременному приспособлению и перестройке в условиях нестабильности окружающей среды.

Библиографический список

1. Муротмусаев К.Б., Тангрикулова Р. Социально-психологические особенности лидерства в управлении // Central Asian Research Journal for Interdisciplinary Studies (CARJIS). – 2022. – Special Issue 2. – С. 107-113.

2. Котляров И.В. Лидерство в историческом нарративе (социологический дискурс) // Социологический альманах. – 2015. – №6. – С. 16-43.

3. Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента : Учеб. пособие по специальностям и менеджмент-образованию "Менеджмент орг.", "Маркетинг", "Упр. персоналом", "Гос. и муницип. упр.", "Упр. инновациями" и др. / Э.М. Коротков ; Учеб.-метод. об-ние вузов Росси по образованию в обл. менеджмента, Гос. ун-т упр. - [2. изд., доп. и перераб.]. - Москва : ДеКА, 2004. – 893 с.

4. Hartog D., Koopman P. Leadership in organizations. In: Anderson, N., Ones, D., Sinangil, H., Viswesvaran, C. (eds.) // Handbook of Industrial, Work and Organizational Psychology. Organizational Psychology. – 2001. – vol. 2. – pp. 166-187.

5. Литвак Б.Г. Наука управления: теория и практика / Б.Г. Литвак; Российская акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Российской Федерации. – Москва : Дело, 2012. – 423 с.

6. What is Leadership? EconomicsDiscussion.net. – Режим доступа: https://www.economicsdiscussion.net/management/leadership/what-is-leadership/ 32116 (дата обращения: 24.02.2023).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 316.46

Титкова М.В. Лидерство как перспективная технология управления человеческими ресурсами в условиях изменяющегося мира

Leadership as a promising technology of human resource management in a changing world

Титкова Мария Викторовна
Старший преподаватель кафедры социальной работы и права
Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна,
Санкт-Петербург
Titkova Maria Viktorovna
Senior Lecturer of the Department of social work and law
Saint Petersburg University of industrial technology and design,
Saint Petersburg

Аннотация. *В статье подчеркивается, что в современном мире ключевые трансформации различных сфер человеческой жизни напрямую связаны с цифровой революцией и ускоряющимся научно-техническим прогрессом. Активное внедрение различных инноваций, современных информационных технологий, систем искусственного интеллекта сильно меняет привычный человеку мир. Происходящие изменения затрагивают и сферу социально-экономических отношений, социально-трудовое пространство. В новом мире востребованными становятся новые компетенции, а система управления человеческими ресурсами также претерпевает свои изменения. Лидерство рассматривается как перспективная социально-психологическая технология управления, которая в условиях современной действительности способна обеспечить гибкое реагирование организации на изменяющиеся условия внешней среды и эффективное организационное развитие.*

Ключевые слова*: лидерство, эффективность, организация, изменения, развитие, человеческие ресурсы, управление.*

Abstract*. The article emphasizes that in the modern world the key transformations of various spheres of human life are directly related to the digital revolution and accelerating scientific and technological progress. The active introduction of various innovations, modern information technologies, artificial intelligence systems greatly changes the world familiar to man. The ongoing changes also affect the sphere of socio-economic relations, the social and labor space. In the new world, new competencies are in demand, and the human resource management system is also undergoing changes. Leadership is considered as a promising socio-psychological technology of management, which in the conditions of modern reality is able to provide a flexible response of the organization to changing environmental conditions and effective organizational development.*

Keywords*: leadership, efficiency, organization, change, development, human resources, management.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_31

Рецензент: Булгакова Ирина Николаевна. - Доктор экономических наук, доцент.
Доцент кафедры системного анализа и управления
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В последние десятилетия происходит существенная трансформация мира, связанная с процессами цифровизации различных сфер человеческой жизни и стремительным научно-технологическим прогрессом. Скорость цифровой революции и внедрения различных инноваций становится всё выше, вследствие чего человеку всё сложнее угнаться за технологическими, научными, экономическими и социальными изменениями. Направленность, качество и скорость этих изменения обуславливают и новые тренды в социально-трудовом пространстве.

В условиях современной действительности в различных организациях по всему миру возрастает распространение передовых информационных технологий и систем искусственного интеллекта, которые позволяют облегчить процессы планирования, принятия решений, распространения информации и контроля над ней и многие другие управленческие функции. В современных организациях растет спрос на такие профессиональные качества среди сотрудников как гибкость и адаптивность, умение работать в команде, развитый социальный и эмоциональной интеллект, устойчивая направленность на саморазвитие и самообучение и др.

В целях характеристики современных организационных процессов в зарубежной научной литературе становится все более распространенным понятие VUCA. Данная аббревиатура расшифровывается следующим образом: «volatility» – нестабильность, изменчивость, непостоянство (характер, скорость, объем, величина и динамика изменений); «uncertainty» – неопределенность (отсутствие предсказуемости, ясности будущего, однозначности перспектив); «complexity» – сложность (набор множества разнообразных условий, затрагивающих организацию и ее сотрудников); «ambiguity» – неоднозначность, двусмысленность (хаотичность изменений и многозначность происходящего, множество значений) [1].

Таким образом, вне зависимости от сферы и отраслей экономики, целевого назначения и направления деятельности каких-либо организаций происходящие в мире изменения ставят перед работниками, а главным образом, перед руководителями разных уровней новые задачи. В мире нестабильном, сложноорганизованном, неоднозначном и неопределенном всё большую ценность представляет способность руководителей эффективно управлять процессами и человеческими ресурсами в новых условиях и гибко реагировать на происходящие изменения. В контексте рассматриваемой проблемы особый интерес представляет лидерство.

Лидерство – одно из самых сложных и многогранных явлений, которое широко изучалось в области зарубежных социально-психологических и экономических наук на протяжении всего XX столетия. В сегодняшнем быстроизменяющемся мире лидерство приобретает особое значение, в том числе в работе с молодыми поколениями. Анализ научной литературы показал, что «некоторые руководители убеждены в том, что

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

прежние методы мотивации не работают при руководстве молодыми специалистами, и лидерство играет в этом особую роль. Воодушевленный глава компании способен зарядить всю команду энергией. Яркими примерами являются Марк Цукерберг из Facebook и Стив Джобс из Apple. Они не просто управляют сотрудниками компании. Они дают каждому почувствовать свою значимость и роль в изменениях, которые будут происходить в их компаниях» [2, с. 241].

Лидерство представляет собой перспективную социально-психологическую технологию влияния на людей, которая позволяет мобилизовать ресурсы индивидов, аккумулировать их и посредством достижения синергетического эффекта добиться наилучших результатов в процессе движения к значимой для организации и лидера цели. Таким образом, лидерство это динамический процесс влияния индивида на группу, в котором лидер побуждает последователей добровольно вносить свой важный вклад в достижение конкретной цели.

По мнению зарубежных исследователей, лидерство и менеджмент обладают важными сходствами, поскольку и в первом, и во втором случае происходит взаимодействие с людьми и влияние на них для достижения определенных целей. В некотором роде это две отдельные, но дополняющие друг друга системы действий. Для устойчивого успеха компания нуждается как в менеджменте (планирование, организация, координация, контроль с учетом жестких временных сроков), так и в лидерстве, которое более открыто в своих идеях, обладает большей гибкостью, характеризуется вовлеченностью в командную работу, стремится к долгосрочным целям и глобальным изменениям [3].

Большинство современных компаний испытывают определенные трудности от избытка менеджмента и нехватки лидерства и, соответственно, нуждаются в развитии способности к лидерству у руководителей всех уровней. Выдающиеся лидерские качества приносят изменения за счет поддержки сотрудников, инициативности и настойчивости в решении проблем [4].

Анализ зарубежной научной литературы показал, что лидерство – это процесс влияния, направленный на расширение прав и возможностей последователей, на развитие и мотивацию других, способствующий максимальному и эффективному использованию усилий группы и обеспечивающий приверженность группы к достижению конкретных целей [5].

Важно почеркнуть, что лидеры XXI века должны учитывать важнейшие изменения и определять стратегические планы организации, распределять ресурсы и задачи организационного развития с учетом контекста происходящих изменений, адаптируя внутриорганизационные процессы, их динамику к меняющимся характеристикам внешней среды. Гибкость и адаптивность лидера, его способность постоянно

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

приспосабливаться к стратегическому направлению все чаще считается жизненно важным фактором успеха организаций в условиях современной действительности.

Именно лидеры обладают особым потенциалом, который позволяет им оптимальным образом соответствовать динамичным и часто противоречивым требованиям современной окружающей действительности. Главным образом, этот потенциал заключается в умении лидера видеть новое, в большей энергии, в его направленности на действия, активность, достижения и успех.

Эффективные лидеры современного мира должны быть способны определять и реализовывать задачи, ориентированные на изменения; строить отношения и реализовывать модели поведения, соответствующие текущей ситуации и направленные на оптимизацию рабочих процессов и облегчение процесса адаптации к внешней среде. При этом важным аспектом лидерства, повышающим эффективность организационных процессов, является расширение прав и возможностей последователей, членов команды, сотрудников, который предполагает всё большую их независимость и самостоятельность, а также совместную ответственность лидера и последователей, командный процесс принятий решений.

Нередко лидерство сравнивают с искусством влияния и воздействия на людей, поскольку в арсенале лидерских техник и методов как правило не доминируют экономические стимулы, которые усиливают материальную выгоду и интерес сотрудников к выполнению какой-либо работы. Влияние лидера построено на значительно более сложных компонентах воздействия, большинство из которых связано с личностным воздействием лидера на последователей, и результатом такого воздействия является добровольное следование индивидов за конкретным лидером. Лидерство – это умение приободрить, вдохновить и замотивировать последователей, вовлечь сотрудников в групповые и организационные процессы, в процессы принятия управленческих решений и разрешения возникающих проблем, что способствует достижению конечной цели и обеспечивает сплоченность организации.

В условиях новой действительности особый интерес в контексте рассматриваемой проблемы представляет феномен трансформационного лидерства, которое характеризуется способностью руководителя не только оказывать влияние на подчинённых, но и добиваться существенных изменений в системе управления компанией. Анализ научной литературы показал, что трансформационный лидер фокусирует внимание преимущественно на нематериальной и психологической составляющих взаимодействия, новых идеях и перспективах, совместных ценностях [6, с. 19-20]. Это именно те компоненты, которые способны обеспечить долгосрочное и эффективное сотрудничество лидера и последователей в процессе организационного

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

взаимодействия за счет реализации индивидуального подхода к сотрудникам, усиления их вовлеченности в рабочие процессы и развития устойчивой внутренней мотивации.

Таким образом, в условиях современной действительности лидерство становится одним из важнейших факторов в эффективном и успешном управлении человеческими ресурсами. Использование лидерства как технологии управления позволяет организациям повышать свою результативность и наращивать прибыль, оказывая влияние на организационные ценности и культуру, на производительность сотрудников, на их удовлетворенность работой, на снижение текучести кадров, на внутриорганизационную эффективность и т.д.

Библиографический список

7. Bennett N., Lemoine J. What a difference a word makes: understanding threats to performance in a VUCA world // Bus. Horiz. – 2014. – № 57(3). – pp. 311-317.

8. Казначеева С.Н., Челнокова Е.А. К вопросу о формировании лидерства // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. – № 2 (36). – С. 39-245.

9. Northouse P.G. Leadership theory and practice (7th ed.). Thousand Oaks, CA: SAGE. – 2016. – 494 p.

10. Aarons G.A., Green A.E., Trott E., Willging C.E., Torres E.M., Ehrhart M.G., Roesch S.C. The roles of system and organizational leadership in system-wide evidence-based intervention sustainment: A mixed-method study // Administration and Policy in Mental Health. – 2016. – № 43(6). – P. 991-1008.

11. Hartog D., Koopman P. Leadership in organizations. In: Anderson, N., Ones, D., Sinangil, H., Viswesvaran, C. (eds.) // Handbook of Industrial, Work and Organizational Psychology. Organizational Psychology. – 2001. – vol. 2. – pp. 166-187.

12. Калабина Е.Г. Эмпирический анализ трансформационного лидерства международной компании // Дискуссия. – 2018. – № 6 (91). – С. 18-26.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339

Атеев К.О. Новая парадигма мировой финансовой системы

New paradigm of the global financial system

Атеев К.О.
студент, Университет ИТМО
Научный руководитель: **Государев И.Б.**
к-т пед. наук, доцент
Университет ИТМО
Ateev K.O.
student, ITMO University
Scientific adviser: Gosudarev I.B.
set ped. Sciences, Associate Professor
Saint Petersburg State University of Information Technologies, Mechanics and Optics

Аннотация. *В работе рассмотрено применение блокчейна биткоина в качестве состояния мировой финансовой системы для решения проблем доверия и концептуальной возможности эмиссии ценности третьим институтом. Приведены концептуальные решения, позволяющие найти компромисс между транзакциями ценности без посредников между государствами, проблемой масштабируемости и контроля повседневных транзакций внутри страны за счет токенов центробанков, как менеджера транзакций по отношению к блокчейну биткоина.*

Ключевые слова*: мировая финансовая система, резервные валюты, криптовалюта, биткоин, блокчейн.*

Abstract. *The article considers the use of the bitcoin blockchain as a state of the global financial system to solve the problems of trust and the conceptual possibility of emission value by a third institution. Conceptual solutions are presented that allow finding a compromise between value transactions without intermediaries between states, the problem of scalability and control of everyday transactions within the country due to central bank tokens, as a transaction manager in relation to the bitcoin blockchain.*

Keywords: *global financial system, reserve currencies, cryptocurrency, bitcoin, blockchain.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_36

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

На данный момент доллар является главной мировой резервной валютой и наиболее распространенным инструментом оценки ценности. В течение последних 20 лет более 60% от общего объёма золотовалютных резервов стран мира были в долларах США (рисунок. 1).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

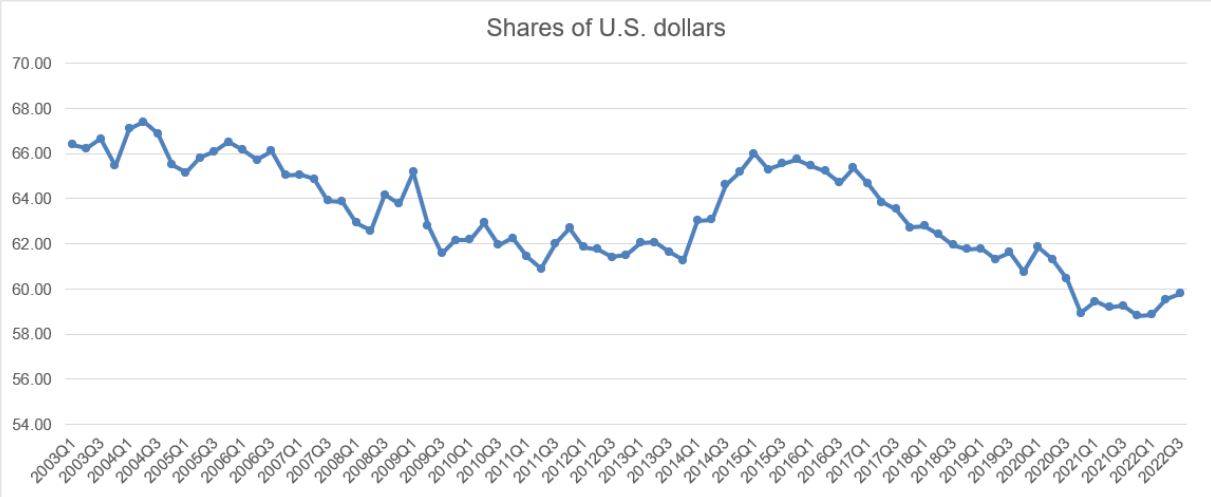

Рисунок 1. Процентный объем золотовалютных резервов стран мира [1]

Доллар — это фиатная валюта, ценность которой обеспечена доверием к институту, производящего его эмиссию. Бреттон-Вудская система и отмена золотого стандарта Ричардом Никсоном фактически превратило доллар в спекулятивный инструмент. Это дало концептуальную возможность эмиссии ценности напрямую централизованным институтом.

Поскольку доллар обменивается на невосполнимые ресурсы и используется при взаиморасчетах между странами, такая модель приводит к иерархической структуре и инфляционной парадигме мировой финансовой системы, что в свою очередь ведёт к гонке перепроизводства, бесконтрольному потреблению и в целом к стимулу потратить инфляционной актив.

Проблема в том, что не было новых инструментов, которые бы могли решить проблему доверия, при регулировании ценности резервной валюты третьим институтом.

Приближаясь к четвертой промышленной революции, появляются новые решения на основе распределенных реестров и криптографии, позволяющие осуществлять транзакции межу контрагентами напрямую, без посредников. Доверие в таких системах распределяется между участниками этой системы, образуя одноранговую сеть. Это беспрецедентно снижает транзакционные издержки и подводит мир к новой парадигме финансовой системы.

Одно из таких решений — это блокчейн биткоина, как основное состояние для всей мировой финансовой системы, а криптовалюта сети биткоин, как основной эквивалент стоимости или резервная валюта.

Биткоин напрямую обеспечен не только доверием участников системы, но и символической затраченной энергией на его добычу, за счет алгоритма консенсуса Proof Of Work. Поскольку энергия – это основной ресурс на планете, алгоритм POW

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

делает биткоин ценным с материалистической точки зрения, сохраняя потраченное электричество в виде ценности.

Вместе с тем, биткоин является единственным по-настоящему дефляционным активом. Это достигается за счет халвинга, конечности его эмиссии и концептуальной невозможности его эмиссии отдельным институтом.

Биткоин и некоторые подобные системы уже достаточно децентрализованы, чтобы процесс их развития стал практически необратимым [2]. Использование биткоина как резервной валюты или эквивалента стоимости изменит парадигму мировой финансовой системы на дефляционную, что приведёт к переосмыслению понимания экономики. И это может быть ключом к решению проблемы перепроизводства.

При этом это не отменяет возможность создания и интеграции в эту систему новых блокчейнов для централизованных валют центробанков и блокчейн платформ для исполнения смарт-контрактов. А также дополнительных инструментов, таких как Rootstock, предоставляющие возможность исполнения смарт-контрактов для работы в экосистеме биткоина, обернутые токены, Lightning Network, мосты и сайдчейны.

Для видения того, как это может быть в будущем стоит рассмотреть концептуальные решения TON [3]. Сеть TON – это коллекция блокчейнов. В основе этой системы лежит Masterchain – это относительно медленный и надежный блокчейн без смарт-контрактов, в котором хранится основное состояние для всей системы.

Поверх этой сети вторичные цепи Workchain как решение второго уровня, которые содержат транзакции по передаче ценности и позволяют исполнять смарт-контракты.

Третий слой сети – Shardchain служит для повышения масштабируемости сети, разделяя нагрузку блоков.

Сеть TON – это экосистема, комбинирующая различные блокчейны в единый продукт. Решения поверх Masterchain являются менеджерами транзакций по отношению к нему, при этом сохраняя его безопасность.

Если экстраполировать эти идеи на биткоин, а мировую финансовую систему представить как конечный продукт, то можно увидеть, что биткоин – это только часть системы, это медленный и дорогой Masterchain, содержащий транзакции ценности. И не обязательно решать его проблемы масштабируемости только за счет одного блокчейна биткоина [4].

Другие блокчейн решения открывают новые экономические пространства и рынки для участников этих систем. При этом вне зависимости взаимодействует ли они с блокчейном биткоина напрямую или нет, если он обеспечивает изначальную ценность. Такие решения позволяют исполнять смарт-контракты, а также сохранять централизацию, где она необходима.

К примеру, централизованные валюты центробанка потенциально могут быть не

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

новой мировой резервной валютой, а решением второго уровня для обеспечения ликвидности внутри страны, при этом также прозрачно быть регулируемыми открытыми смарт-контрактами и обеспеченными пуллом ценности в виде биткоина на уровне государства [5]. Государство же в свою очередь выступает в роли менеджера транзакций входа и выхода в чистую ценность.

Это решит проблему масштабируемости и дорогих транзакций внутри страны, в отличии от того, если бы биткоин использовался для повседневных транзакций. А также это делает транзакции более прозрачными и контролируемыми, упрощается налогообложение и это потенциально позволяет сохранить государственность. На уровне стран это позволит исполнять обязательства между государствами, передавая ценность внутри сети напрямую, что в перспективе приводит страны к одноранговой структуре [6].

Библиографический список

1. Электронный ресурс удалённого доступа. World Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves. — Режим доступа: https://data.imf.org/regular.aspx?key=41175 (дата обращения: 10.01.2023).

2. Статьи из журналов и сборников. Qinwei L., Chao L., Xifeng Z., Xianhai C. Measuring Decentralization in Bitcoin and Ethereum using Multiple Metrics and Granularities // 2021 IEEE 37th Int'l Conf. on Data Engineering Workshops (ICDEW). – 2021. – С. 80-87. DOI: 2101.10699/arXiv.2101.10699.

3. Электронный ресурс удалённого доступа. The Open Network. —Режим доступа: https://ton.org/whitepaper.pdf (дата обращения: 10.01.2023).

4. Статьи из журналов и сборников. van Steen M., Chien A., Eugster P. The Difficulty in Scaling Blockchains: A Simple Explanation // arXiv preprint arXiv:2103.01487. – 2021. DOI: 10.48550/arXiv.2103.01487.

5. Статьи из журналов и сборников. Gangwal A., Gangavalli H. R., Thirupathi A. A survey of Layer-two blockchain protocols // Journal of Network and Computer Applications. – 2022. – С. 103539. DOI: 10.48550/arXiv.2204.08032.

6. Статьи из журналов и сборников. Екимова, Н. А. Глобальные мегатренды и новые технологии: вызовы и угрозы постиндустриальной экономике / Н. А. Екимова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2021. – Т. 14, № 5. – С. 116-134. – DOI 10.15838/esc.2021.5.77.7. – EDN HGNKCC.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Новиков К. Д., Ражабов Т. Т., Медведева О. В. Сравнительный анализ состава потребительской корзины разных стран (на примере России, Германии, США и Китая)

Comparative analysis of the composition market basket in different countries (example: Russia, Germany, USA and China)

Новиков К. Д.
Ражабов Т. Т.
Медведева О. В.
1. студент,
ФГБОУ ВО «НГАСУ (Сибстрин)»
2. студент,
ФГБОУ ВО «НГАСУ (Сибстрин)»
3. ст. преподаватель кафедры ЭУСП
ФГБОУ ВО «НГАСУ (Сибстрин)»
Novikov K. D.
Razhabov T. T.
Medvedeva O. V.
1. Student
The Novosibirsk State University of architecture and Civil Engineering (Sibstrin)
2. Student
The Novosibirsk State University of architecture and Civil Engineering (Sibstrin)
3. Senior Lecturer
The Novosibirsk State University of architecture and Civil Engineering (Sibstrin)

Аннотация. *В работе представлены данные продовольственных и непродовольственных товаров, а также услуг входящих в состав потребительской корзины разных стран. Проведена оценка и сравнительный анализ по наполненности корзины в рассматриваемых странах. Сделаны выводы и предложены рекомендации по оптимизации потребительской корзины.*

Ключевые слова: *потребительская корзина, продовольственные и непродовольственные товары, индекс потребительских цен, сравнительный анализ.*

Abstract. *The article presents data on food and non-food products, and services included in market basket of different countries. An assessment and comparative analysis of the fullness of the basket in the countries under consideration was carried out. Conclusions are drawn and recommendations for optimizing market basket are proposed.*

Keywords: *market basket, food and non-food products, consumer price index, comparative analysis.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_40

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

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В последнее время люди начали задуматься о различиях в условиях проживания в разных странах. Очевидно, что все государства по-своему оценивают уровень жизни граждан своей страны. Поэтому нас заинтересовал процесс формирования потребительской корзины разных стран, соответственно мы попытались разобраться в данной проблеме.

Для начала, нам необходимо раскрыть сущность понятия потребительская корзина и ее особенности.

Существует несколько определений понятия «Потребительская корзина» мы хотим выделить наиболее яркие, на наш взгляд. Потребительская корзина служит также базой сравнения расчётных и реальных уровней потребления, а также основой для определения покупательной способности валют [3].

Согласно трактовкам экономистов, потребительская корзина – это набор потребительских товаров и услуг в натуральном и стоимостном выражении, позволяющий давать оценку различных социальных и экономических феноменов (уровня жизни населения страны, регионов, социально-демографических или социально-профессиональных, национальных и этнокультурных групп, темпов роста различных цен и др.) [6].

Исходя из определения, данному Молевичем Е. Ф., потребительской корзиной принято называть продуктовый набор, перечень непродовольственных товаров и услуг, которые необходимы для человека, его здоровья и удовлетворения минимальных потребностей. Это именно тот минимум, который достаточен, чтобы прожить человеку в течение месяца [4].

Эти понятия наиболее ярко характеризуют сущность потребительской корзины.

В России потребительская корзина рассчитывается в соответствии с принятым 20.11.2012 года, одобренным 28.11.2012 года законом «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» от 03.12.2012 N 227-ФЗ.

Российская потребительская корзина включает в себя три основные части:

1) Продовольственные товары такие как, мучные изделия, крупы, овощные культуры, мясные, рыбные и молочные продукты, др.

2) Непродовольственные, к которым относятся вещи для полноценного одеяния, лекарственные препараты, техника.

3) Услуги за оплату жилья, тепло, воду, свет, вдобавок затраты по транспорту, культурным мероприятиям и др. [1].

Расчет потребительской корзины осуществляется по комбинированному методу – объемы потребления продуктов питания устанавливаются в натуральных показателях, а объем непродовольственных товаров и услуг установлен в относительном показателе – 50% от стоимости потребительской корзины. По ранее действующей методике

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

потребление непродовольственных товаров устанавливали также как и потребление продовольственных товаров в натуральных показателях. Нормы потребления продуктов питания, включенных в продовольственную корзину (11 групп) дифференцированы для основных социально-демографических групп по природно-климатическим зонам [2].

Потребительская корзина делится на три категории:

- необходимые продукты питания;
- необходимые непродовольственные товары;
- необходимые услуги.

Объем потребления рассчитывается в среднем на одного человека для каждой из основных социально-демографических групп населения: трудоспособное население, пенсионеры и дети. Потребительская корзина устанавливается в целом по России и по субъектам РФ. По закону она пересчитывается не реже одного раза в пять лет.

Рассмотрим все три категории потребительских корзин в таблице 1 и рисунках 1 и 2.

Таблица 1

Непродовольственные товары

Наименование	Объем потребления (в среднем на одного человека)		
	Трудоспособное население	пенсионеры	дети
Верхняя пальтовая группа, штук/лет	3/7,6	3/8,7	3/2,6
Верхняя костюмно-платьевая группа, штук/лет	8/4,2	8/5,0	11/2,0
Белье, штук/лет	9/2,4	10/2,9	11/1,8
Чулочно-носочные изделия, пар/лет	7/1,4	4/1,9	6/1,3
Головные уборы и галантерейные изделия, штук/лет	5/5,0	4/5,6	4/2,8
Обувь, пар/лет	6/3,2	6/3,5	7/1,8
Школьно-письменные товары, пар/лет	3/1,0	3/1,0	27/1,0
Постельное белье, штук/лет	14/7,0	14/7,0	14/7,0
Товары культурно-бытового и хозяйственного назначения, штук/лет	19/20,5	19/10,5	19/10,5
Предметы первой необходимости, санитарии и лекарства, проценты в месяц	10	15	12

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

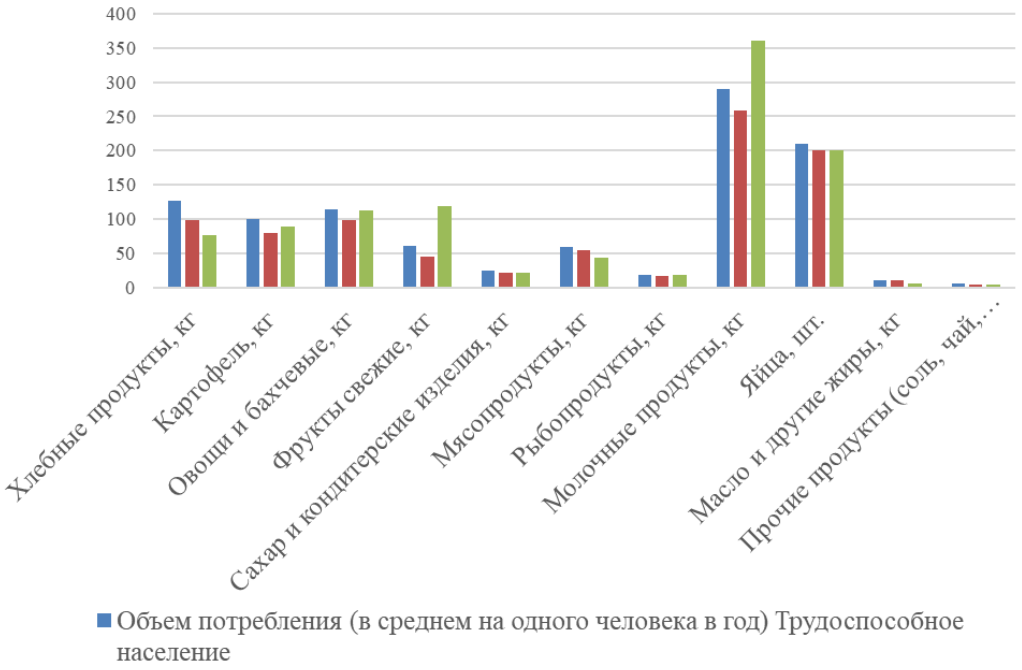

Рисунок 1 – Продовольственные товары

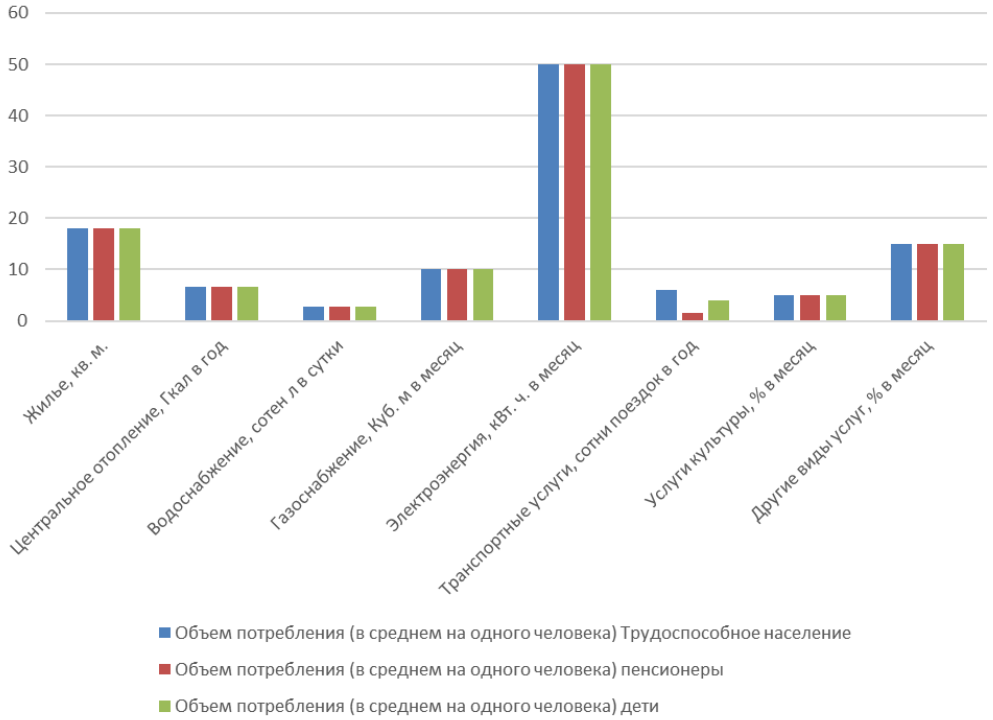

Рисунок 2 – Услуги

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Также существует понятие «Индекс Потребительских Цен» (ИПЦ). Под ним понимается метод, распространённый во многих странах и специально созданный для измерения среднего уровня цен на товары и услуги (потребительской корзины) за определённый период в экономике. Это показатель среднего изменения во времени цен, выплачиваемых городскими потребителями за рыночную корзину потребительских товаров и услуг.

Для сравнения потребительских корзин возьмем страны: Россия, Германия, США и Китай.

Потребительская корзина России:

В совокупности на продовольствие (список продуктов) уходит 38%. В категорию продовольственных товаров, а точнее в состав входят:

- Мясные и рыбные продукты в количестве 11,6% от общей совокупности стоимости.
- Овощи, хлебобулочные изделия и крупы – 6,5%.
- Молочная продукция – 4,3%.
- Алкоголь – 4,7%.
- Прочее – 11%.

В общем виде на непродовольственную категорию уходит – 36% расходов. Из данной группы представлены:

- Одежда и обувь – 10%.
- Обслуживание автомобиля и бензин – 9,3%.
- Электротовары – 3%.
- Прочие категории занимают – 13,3%.

Что касается сферы услуг, то:

- На ЖКХ – 9,5%.
- Но транспорт – 5,3%.
- На медицинское обслуживание – 4,5%.
- И на прочие услуги – 7%.

В целом, на эту категорию уходит до 26% от стоимости продуктовой корзины [5].

Потребительская корзина Германии:

Германия – одна из самых развитых стран Европы и уровень жизни там иной. Состав потребительской корзины формируют сами жители страны. Корректировка корзины происходит раз в пять лет. Федеральное статистическое ведомство проводит опрос 60 тысяч семей и на основе размеров их расходов и их структуры формирует потребительскую корзину. Помимо этого ежегодно происходит опрос шести тысяч респондентов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В состав немецкой потребительской корзины входят более 750 товаров, причем помимо привычных продуктов питания там можно найти такие пункты измеритель кровяного давления на запястье. Если брать услуги, входящие в потребительскую корзину Германии, то она включает в себя стоимость детских яслей, содержание в домах престарелых и инвалидов, амбулаторный уход на дому и даже доставку продуктов на дом.

В Германии наиболее важными категориями в потребительской корзине являются жилье, вода, электричество, газ и другие виды топлива (32 процента от общего веса), транспорт (13 процентов), отдых, развлечения и культура (11 процентов), продукты питания и безалкогольные напитки (10 процентов). Корзина также включает в себя различные товары и услуги (7 процентов), мебель, осветительное оборудование, бытовую технику и другое бытовое оборудование (5 процентов), ресторан и услуги по размещению (5 процентов), здравоохранение (5 процентов) и одежду и обувь (5 процентов), оставшиеся 7 процентов корзины составляют алкогольные напитки и табак, связь и образование.

Потребительская корзина США:

В Министерстве труда США существует специальное подразделение – Бюро статистики труда (BLS). Оно занимается сбором и обработкой данных.

Примерно 12 тысяч жителей США из разных штатов, живущих в городах и имеющих разный социальный и имущественный статус, ведут специальные дневники своих покупок на протяжение определенного отрезка времени, и им за это доплачивают. Именно жители городов ведут эти дневники, потому что 93% всего населения США живет в городах, а потребительская корзина призвана учитывать потребности основной массы населения.

Дневник покупок сдается в BLS. Также, каждый квартал проводятся опросы граждан о совершенных ими покупках. Все эти данные анализируются, товары сортируются по востребованности, и формируется потребительская корзина. Если товар важен во многих семьях, то он попадает в потребительскую корзину.

Такой подход обеспечивает точное представление о предпочтениях среднего потребителя и при выплате пособий позволяет обеспечить нуждающимся гражданам средний уровень жизни по стране.

Американская корзина состоит более чем из 350 позиций, официальные данные можно найти на сайте Бюро Статистики США.

Потребительская корзина Китая:

Китай считается одной из развитых стран мира, но, несмотря на это уровень жизни там не очень большой из-за высокой плотности населения. Состав

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

потребительской корзины китаец формирую: услуги (25%), продовольственные товары (50%) и непродовольственные товары (25%).

Так как Китай одна из наиболее доступных развитых стран для проживания, поэтому многие иностранцы для иммиграции выбирают именно ее. Ниже приведена стоимость некоторых продуктов питания в Китае (цены действительны на 2022 год и округлены до средних значений):

- Хлеб (500 г) – 11,25 юаней;
- Молоко (0,6 литра) – 13,2 юаней;
- Яйца (12 шт.) – 12,5 юаней;
- Куриное филе (1 кг) – 27, 7 юаней;
- Картофель (1 кг) – 5,6 юаней;
- Китайский сыр (1 кг) – 89 юаней;
- Бананы (1 кг) – 8,75 юаней
- Яблоки (1 кг) – 12 юаней.

Бензин в Китае стоит 7 юаней за один литр, проезд на общественном транспорте – 2 юаня, а проездной на месяц можно купить за 120 юаней. Проезд на такси стоит 2,4 юаня за километр.

Арендовать однокомнатную квартиру в центре любого крупного города в среднем можно за 3600 юаней, а на окраине – за 2000 юаней. Цена одного квадратного метра – 48,4 тысяч юаней, купить квартиру можно за 550 тысяч юаней. В деревнях и маленьких городах цены существенно ниже.

Китайский юань равен 0,15 долларам США или 9,05 рублей на момент 15 ноября 2022 года [5].

Сравнение процентного соотношение состава потребительской корзины в России, Германии, США и Китае представлено в таблице 1 и таблице 2 (обобщенный вариант)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2

Состав потребительской корзины в разных странах

Наименование	Россия	Германия	США	Китай
Продукты питания и безалкогольные напитки	50%	10%	13%	33,3%
Алкогольные напитки и табак, связь и образование		7%	7,6%	4,7%
Одежда и обувь	25%	5%	3%	15%
Товары для дома		5%	3,3%	11%
Различные товары и услуги		7%	3%	10%
Жилье, вода, электричество, газ и др. виды топлива	25%	32%	36,1%	9,5%
Транспорт		13%	5,9%	2%
Топливо			4%	1,3%
Перевозка товаров			6,4%	3,7%
Ресторанные и гостиничные услуги		5%	7%	1%
Отдых, развлечение и культура/рекреационные услуги для США		11%	3,9%	4%
Здравоохранение		5%	7,1%	4,5%
Итого:	100%	100%	100%	100%

Таблица 3

Состав потребительской корзины в разных странах (обобщенный вариант)

Наименование	Россия	Германия	США	Китай
Продукты питания и безалкогольные напитки	50%	17%	20,6%	38%
Алкогольные напитки и табак, связь и образование				
Одежда и обувь	25%	17%	9,3%	36%
Товары для дома				
Различные товары и услуги				
Жилье, вода, электричество, газ и др. виды топлива	25%	66%	70,4%	26%
Транспорт				
Топливо				
Перевозка товаров				
Отдых, развлечение и культура/рекреационные услуги для США				
Ресторанные и гостиничные услуги				
Здравоохранение				
Итого:	100%	100%	100%	100%

На основании вышеизложенной информации можно сделать следующие выводы:

1. Такие страны как Германия и США большую часть своей корзины отдают под услуги, а Россия – под продукты. В немецкой потребительской корзине продукты и непродовольственные товары занимают по 17%, а услуги 66%. В американской корзине продукты занимают 20,6%, непродовольственные товары 9,3%, а услуги 70,4%. В Китайской корзине соблюдается баланс между всеми тремя категориями: продукты занимают около 38%, непродовольственные товары 36% и услуги 26%.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Потребительская корзина в России отличается от мировых большей долей продуктов питания, расходов на жилье, транспорт и меньшей долей различного рода услуг и развлечений. Это свидетельствует о том, что большая часть бюджета человека, рассчитанная на потребительскую корзину, уходит на обеспечение первостепенных нужд.

3. Можно вносить прогрессивные изменения в структуру потребительской корзины с учетом практики зарубежных стран. Следует учитывать не набор продуктов и услуг, необходимых для выживания, а состав товаров и услуг, требующихся для поддержания достойного уровня жизни каждого человека.

4. Подход к формированию российской потребительской корзины должен меняться, поскольку потребительская корзина не соответствует реальным расходам населения и не отражает условия жизни в современном мире.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» от 03.12.2012 N 227-ФЗ.

2. Байкова, Е.И. Сравнительный анализ методик формирования потребительских корзин Казахстана, России и Канады // Российское предпринимательство – 2013. – № 22. – С.96-104.

3. Вечканов, Г. С. Макроэкономика: учеб. пособие / Г. С. Вечканов. – 5-е изд., доп. и перераб. – Питер, 2016. – 448 с.

4. Молевич, Е. Ф. Общая социология: Курс лекций / Е. Ф. Молевич. – 3-е издание. – Москва : УРСС, 2011. – 328 с.

5. Потребительская и продовольственная корзина в России [Электронный ресурс] – URL: https://rosinfostat.ru/potrebitelskaya-korzina/ (дата обращения: 20.11.2022).

6. Потребительская корзина [Электронный ресурс] – URL: https://bigenc.ru/economics/text/3163504 (дата обращения: 20.11.2022).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 339.9

Приходько Д.В., Подгайская Е.А. Сравнительный анализ конкурентоспособности США и Китая как лидеров АТЭС

Comparative analysis of competitiveness of the USA and China as leaders of the APEC

Приходько Дмитрий Валентинович
старший преподаватель кафедры международных экономических отношений,
Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии,
Санкт-Петербург, Россия

Подгайская Екатерина Александровна
студент 4-го курса экономического факультета,
Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии,
Санкт-Петербург, Россия

Prikhodko Dmitry Valentinovich
Senior Lecturer of the Department of International Economic Relations,
Russian Customs Academy St. Petersburg branch named after Vladimir Bobkov,
Saint-Petersburg, Russia

Podgayskaya Ekaterina Aleksandrovna
4th year student of economic faculty,
Russian Customs Academy St. Petersburg branch named after Vladimir Bobkov,
Saint-Petersburg, Russia

Аннотация. *Статья посвящена сравнительному анализу конкурентоспособности Китая и США как крупнейших игроков в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В рамках исследования проводится сравнительный анализ социально-экономических показателей Китая и США, по итогам которого делается вывод о более высокой конкурентоспособности китайской экономики. Вместе с тем рейтинговый подход ставит США выше. Несмотря на конфликты между Китаем и США, дальнейшее развитие АТЭС во многом будет зависеть от эффективности сотрудничества этих стран.*

Ключевые слова: *конкурентоспособность, Китай, США, АТЭС, экономическое сотрудничество.*

Abstract. *The article is devoted to a comparative analysis of the competitiveness of China and the United States as the largest players in the Asia-Pacific region. As part of the study, a comparative analysis of the socio-economic indicators of China and the United States is carried out, as a result of which a conclusion is made about the higher competitiveness of the Chinese economy. At the same time, the rating approach puts the US higher. Despite the conflicts between China and the United States, the further development of APEC will largely depend on the effectiveness of cooperation between these countries.*

Keywords: *competitiveness, China, the USA, APEC, economic cooperation.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_49

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

Введение

На современном этапе развития мировой экономики все большее значение приобретают региональные центры взаимодействия между государствами. Одним из таких центров является Азиатско-Тихоокеанское интеграционное объединение (АТЭС).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Сегодня АТЭС является одним из крупнейших центров международного сотрудничества, торговли, финансовых ресурсов и современного производства. Страны-участники данного объединения, включающего в себя 21 государство Азиатско-Тихоокеанского региона, представляют собой значительный и активный социально-экономический и политический потенциал, их роль в современных международных отношениях в последнее время неуклонно возрастает. Однако наибольшее влияние на развитие АТЭС, как и на всю мировую экономику, оказывает соперничество между США и Китаем. В связи с этим интересным представляется сравнение конкурентоспособности экономик этих государств в попытке определить, кто же является более сильным игроком в АТЭС.

Методы исследования

В качестве основных методов исследования были использованы такие инструменты, как сравнение с использование ряда социально-экономических показателей, рейтинговый подход, а также общенаучные методы.

Основы экономического развития Китая и США

На современном этапе мирового экономического развития обеспечение конкурентоспособности страны является важнейшей проблемой, характеризующей положение страны на мировом рынке и определяющей ее национальную безопасность. Всемирный экономический форум трактует конкурентоспособность как «набор институтов, политики, а также факторов, которые определяют уровень производительности страны. Уровень производительности, в свою очередь, устанавливает устойчивый уровень экономического развития, который может быть обеспечен экономикой» [9]. Тем самым, факторы международной конкурентоспособности лежат в основе современного устойчивого экономического развития государства.

На теоретическом уровне оценкой конкурентоспособности занимаются многие международные организации и исследовательские институты. В частности, к ним относятся Всемирный банк, Всемирный экономический форум, ЮНКТАД, Швейцарский институт экономики и др. В рамках данного исследования предлагается остановиться на ключевых показателях социально-экономического развития Китая и США, таких как ВВП, численность населения, инфляция, безработица и т.п.

Основы социально-экономического развития Китая заложены в пятилетних планах. В них содержатся целевые показатели экономического роста, указания по проведению экономических реформ и модернизации промышленности. В 14-м пятилетнем плане (2021–2025 гг.) были установлены основные направления развития и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

укрепления экономического и технологического потенциала, а также развитие новой индустриализации. В ближайшие годы Китай сфокусируется на развитии внутреннего рынка, расширении внутреннего спроса и углублении структурных реформ со стороны предложения, особенно в условиях мировой «турбулентности» [1].

Что касается развития национальной экономики США, то экономический рост этой страны всегда определялся, прежде всего, внутренними факторами: волнами инвестиций и инноваций, финансовыми бумами и крахами. Сегодня США стремятся к обеспечению лидерства по всем направлениям научных знаний, укреплению связей между фундаментальными науками и национальными целями, развитию эффективного партнерства между государством и промышленностью, подготовке ученых и инженеров особо высокого класса. Страна привлекает инвесторов своим постоянным динамическим развитием, инновациями и технологическими открытиями [3].

Сравнение конкурентоспособности Китая и США

Для сравнения конкурентоспособности Китая и США был произведен анализ основных социально-экономических показателей двух стран, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели Китая и США, 2021 г. [8]

Показатель	Китай	Место в мире	США	Место в мире
Население, млн чел.	1412,4	1	331,9	3
ВВП, трлн долл.	17,7	2	23,3	1
ВВП по ППС, трлн долл.	27,3	1	23	1
Прирост ВВП, %	8,1	38	5,9	72
Инфляция, %	1,0	146	4,7	54
Уровень безработицы (%)	4,8	130	5,5	108
Экспорт товаров и услуг, млрд долл.	3554,3	1	2556,6	2
Импорт товаров и услуг, млрд долл.	3091,5	2	3401,7	1
Приток ПИИ, млрд долл.	180,9	2	367,4	1
Отток ПИИ, млрд долл.	145,2	4	403,1	1

В табл. 1 представлено 10 показателей, отражающих социально-экономическое состояние США и Китая. По 6 показателям Китай лучше, среди которых наибольшее преимущество страна имеет по численности населения, приросту ВВП, уровню инфляции и экспорту товаров и услуг. У США явное преимущество наблюдается только в области инвестиций, где страна остается мировым лидером как по притоку, так и по оттоку ПИИ. Таким образом, по представленной выборке показателей конкурентоспособность Китая выше.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Далее рассмотрим рейтинг мировой конкурентоспособности, динамика которого представлена на рис. 1. Рейтинг мировой конкурентоспособности, составляемый Institute of Management Development (IMD), анализирует и ранжирует возможности стран по созданию и поддержанию среды, способствующей конкурентоспособности предприятий.

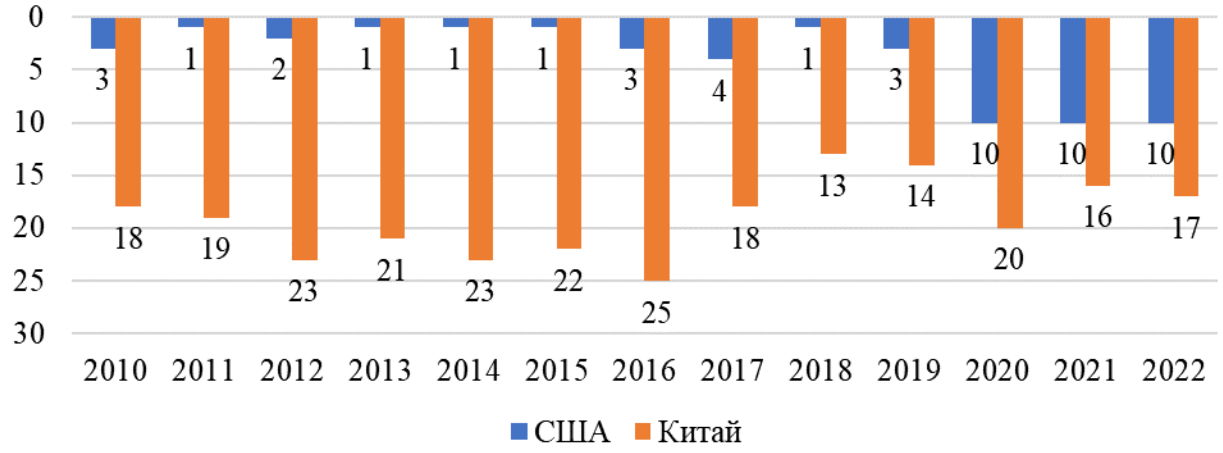

Рисунок 1 – Рейтинг мировой конкурентоспособности Китая и США, 2010–2022 гг. место в мире [7]

Согласно расчетам IMD, конкурентоспособность США выше, чем у Китая. При этом в последние несколько лет позиции США существенно изменились, а разрыв с Китаем стал не столь значительным. Обусловлено это как внутренними проблемами американской экономики, так и ростом конкурентоспособности скандинавских (Дания, Швеция, Финляндия, Норвегия) и азиатских государств (Сингапур, Гонконг, Тайвань), а также самого Китая.

Взаимодействие Китая и США в рамках АТЭС

Несмотря на экономическое соперничество за мировое лидерство, экономики двух стран тесно переплетены. К примеру, Китай – это крупнейший иностранный кредитор США, и в его руках находится более 1,8 трлн долл. национального долга. В то же время американские компании создали около 20 тыс. предприятий в Китае, что ставит страну в определенную зависимость от американского капитала и принимаемых решений. Однако это не остановило двух экономических гигантов начать торговую войну друг с другом, которая переросла в полноценное экономическое противостояние с санкциями, цель которых – сдержать технологический подъем Китая.

В контексте этого противостояния важна позиция Китая и США по взаимодействию в рамках АТЭС. Китай пытается одновременно использовать все преимущества сотрудничества с США в своих целях и вытеснять экономического

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

конкурента из азиатского региона. США же стремятся сохранить преимущественное положение своих корпораций в Китае и одновременно нарастить капиталовложения китайских инвесторов в американскую экономику. В результате взаимное сотрудничество иногда заходит в тупик, что усугубляется влиянием ряда региональных и глобальных проблем, а также разных идеологий стран. В доказательство можно привести саммит АТЭС (2018 г.), когда из-за американско-китайских разногласий впервые за 25 лет экономикам АТЭС не удалось принять итоговую декларацию [2]. Этот факт продемонстрировал наличие серьезных противоречий между странами региона относительно будущего торгово-экономической либерализации, несмотря на цели Богорской декларации, которая предусматривала достижение этой цели уже к 2020 г.

Тем не менее, для США работа в рамках АТЭС – это важное направление внешней экономики и политики, поскольку на базе АТЭС появляется возможность выстроить взаимовыгодное сотрудничество с такими важными региональными игроками, как Вьетнам и Сингапур. При этом американская политика поворота к Азии не ставит перед собой главной целью ослабление Китая, а наоборот способствует укреплению взаимных экономических отношений.

Заключение

Таким образом, несмотря на потребность усиления взаимного сотрудничества между Китаем и США, чему пытается способствовать и АТЭС, наличие множественных конфликтов между странами лишь обостряет ситуацию в Азиатско-Тихоокеанском регионе. США постепенно теряют свою конкурентоспособность как в регионе, так и в мире в целом, в то время как Китай лишь продолжает наращивать темпы экономического роста и оказывать все большее влияние на партнеров по АТЭС. Следует особо отметить, что именно американско-китайская направленность конфликтно-кооперационных отношений во многом будет определять структуру, динамику и перспективы развития региональных отношений в Азиатско-Тихоокеанском регионе на длительную перспективу [5].

Библиографический список

1. Дробот Е.В. Мировая экономика в условиях пандемии COVID-19: итоги 2020 года и перспективы восстановления // Экономические отношения. – 2020. – N4. – С. 937–960.

2. Мельянцев В.А. КНР и США, кто кого: сравнение основных параметров экономического развития // Азия и Африка сегодня. – 2019. – N8. – С. 5–14.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. Петухов В.А. Цикличность развития современной американской экономики и соревнование экономик США и Китая // Вопросы инновационной экономики. – 2022. – N12(1). – С. 733–735.

4. Подольская Т.В., Сингх М.А., Шкель Ф.Е. Проблемы обеспечения глобальной конкурентоспособности и устойчивого экономического развития в условиях пандемии COVID-19 (опыт Китая) // Экономические отношения. –2021. – N11 (2). – С. 270–275.

5. Ружинская Т.И., Ширковец М.К., Щербакова А.М., Ефимов В.А. Новые направления американских интеграционных процессов в зоне АТР (2017) // МГИМО университет: научные работы аспирантов и студентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mgimo.ru/upload/2017/06/new-trends-in-pacific-rim.pdf (дата обращения: 21.01.2023)

6. Степанова А. Китайская экономическая политика на современном этапе // Международный дискуссионный клуб «Валдай». Мнения экспертов. 2021. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/kitayskaya-ekonomicheskaya-politika/ (дата обращения: 18.01.2023)

7. IMD World Competitiveness: Online Custom Search View Overall (WCY) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://worldcompetitiveness.imd.org/customsearchresults/consolidatedresult (дата обращения: 15.01.2023)

8. World Bank Open Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://data.worldbank.org/ (дата обращения: 10.02.2023).

9. World Economic Forum: Global Competitiveness Report. 2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth (дата обращения: 01.02.2023).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 339.9

Приходько Д.В., Султан А.К. Анализ внешней торговли России со странами мира

Analysis of Russia's foreign trade with the countries of the world

Приходько Дмитрий Валентинович
старший преподаватель кафедры международных экономических отношений,
Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии,
Санкт-Петербург, Россия

Султан Аскар Куатулы
студент 4-го курса экономического факультета,
Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии,
Санкт-Петербург, Россия

Prikhodko Dmitry Valentinovich
Senior Lecturer of the Department of International Economic Relations,
Russian Customs Academy St. Petersburg branch named after Vladimir Bobkov,
Saint-Petersburg, Russia

Sultan Askar Kuatuly
4th year student of economic faculty,
Russian Customs Academy St. Petersburg branch named after Vladimir Bobkov,
Saint-Petersburg, Russia

Аннотация. *Современный период развития мировой экономики характеризуется высокой турбулентностью, в первую очередь, из-за событий политического характера. В 2022 г. Россия оказалась в сложном положении, так как она стала отрезанной от европейского рынка из-за экономических санкций. В таких условиях возникает потребность в поиске новых рынков сбыта, и, следовательно, в новых торговых партнерах. Однако для понимания перспектив торгового сотрудничества России с другими странами актуальным представляется проведения ретроспективного анализа внешней торговли страны. В данной статье анализируется внешняя торговля России со странами мира, выделяются основные торговые партнёры, проводится анализ товарной структуры экспорта и импорта, изменений во внешней торговле за последние пять лет.*

Ключевые слова: *внешняя торговля, Россия, торговое сотрудничество, политическая нестабильность,*

Abstract. *The modern period of development of the world economy is characterized by high turbulence, first of all, due to political events. Russia found itself in a difficult situation in 2022, as it became cut off from the European market due to economic sanctions. In such conditions, there is a need to search for new sales markets, and, consequently, for new trading partners. However, in order to understand the prospects of trade cooperation between Russia and other countries, it seems relevant to conduct a retrospective analysis of the country's foreign trade. This article analyzes Russia's foreign trade with the countries of the world, identifies the main trading partners, analyzes the commodity structure of exports and imports, changes in foreign trade over the past five years.*

Keywords: *external trade, Russia, trade cooperation, political instability.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_55

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

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Введение

Современный период развития мировой экономики характеризуется высокой турбулентностью, в первую очередь, из-за событий политического характера в 2022 г. Россия оказалась в сложном положении, будучи отрезанной от европейского рынка экономическими санкциями. В таких условиях возникает потребность в поиске новых партнеров. Однако для понимания перспектив торгового сотрудничества России с другими странами актуальным представляется проведения ретроспективного анализа внешней торговли страны. В этом и заключается цель данного исследования.

Методология исследования

В качестве основных методов исследования были использованы общенаучные методы, а также метод статистического анализа, при помощи которого была изучена динамика и структура внешней торговли Российской Федерации.

Динамика внешней торговли Российской Федерации

Одной из характерных черт Российской Федерации является владение значительной долей мировых природных ресурсов. Так, Россия обладает крупнейшими в мире запасами природного газа, вторыми по величине запасами угля, восьмыми по величине запасами нефти и крупнейшими запасами горючего сланца в Европе [1]. Богатство природными ресурсами во многом определило экспортную специализацию страны во внешней торговле, а также несырьевой характер российского импорта.

На рисунке 1 представлена динамика внешней торговли Российской Федерации за 2017–2021 гг.

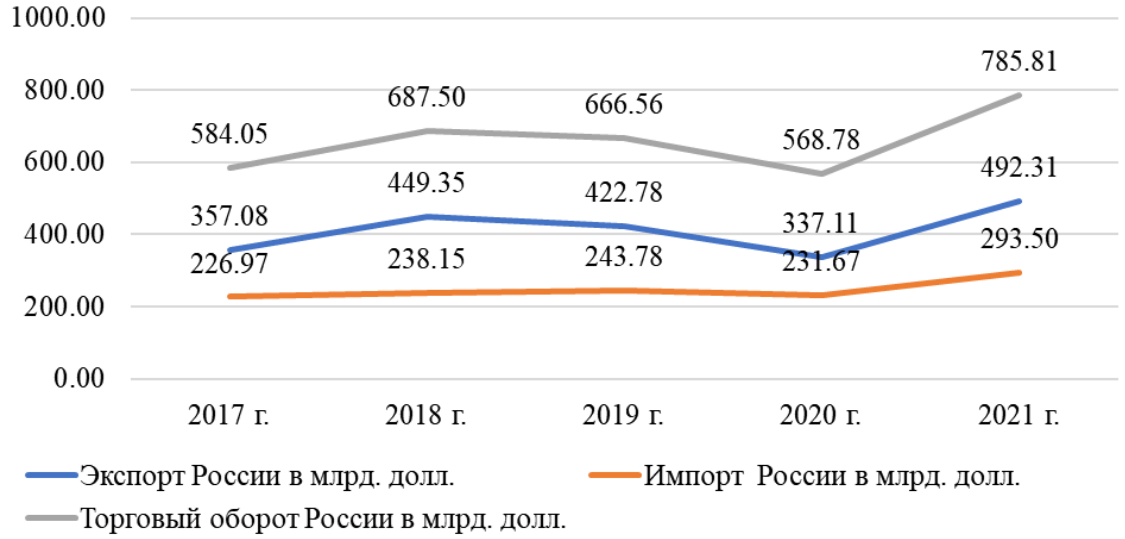

Рисунок 1 – Внешняя торговля России за 2017–2021 гг., в млрд долл. [4]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Если рассматривать весь период, то динамика внешней торговли России имеет положительный тренд. Но имеют место некоторые колебания. Так, в 2018–2019 гг. наблюдается сокращение экспорта, что обусловлено снижением цен на сырьевые товары, такие как нефть. Стоимость нефти начала снижаться в конце 2018 г. Лишь за октябрь-декабрь 2018 г. стоимость нефти марки Brent сократилась с 86,29 до 52,16 долл. за баррель, т.е. на 39,55 %. В 2019 г. цены колебались в коридоре от 74,6 до 54,9 долл. за баррель [5].

Спад показателей внешней торговли, начавшийся с 2020 г., связан с началом пандемии COVID-19, которая замедлила экономическую активность во всех странах мира, и Россия не исключение. Так, в 2020 г. значение товарооборота достигло минимального значения в 568,78 млрд долл. за последние пять лет, но затем к 2021 г. ситуация восстановилась. Это связано с отменой ограничений, связанных с пандемией и ускорением экономической активности как внутри страны, так и за ее пределами.

Если рассматривать динамику экспорта и импорта, то они имеют практически одинаковую тенденцию. Но экспорт в 2020 г. снизился по сравнению с 2017 г. на 19,97 млрд долл., тогда как импорт, несмотря на пандемию, поднялся по сравнению с 2017 г. на 4,7 млрд долл. Это связано с тем, что основным торговым партнером России является Китай, в период пандемии Китай останавливал свои производства и меньше закупал сырья у России.

Товарная структура внешней торговли Российской Федерации

На рисунке 2 представлена товарная структура экспорта России в 2017 г. Как видно основный экспортный товар для России – это топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, их доля в общей структуре экспорта составляет 48,53 %, что говорит о высокой степени зависимости российской экономики от экспорта нефти и газа. На втором месте представлены черные металлы, их доля составляет 5,25 % от всего экспорта России.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рисунок 2 – Товарная структура экспорта России в 2017 г. в % [6]

На рисунке 3 представлена товарная структура экспорта России в 2021 г. Как видно из данных, товарная структура в 2021 г. по сравнению с 2017 г. не сильно изменилась. Так, уменьшилась доля топлива минерального и нефти на 5 %, что составило 43,15 % от всего экспорта в 2021 г. Это изменение произошло из-за увеличения доли жемчуга и драгоценных камней на 3 %, по сравнению с 2017 г. Это может быть связано с увеличением спроса на ювелирные изделия после кризиса, вызванного пандемией.

Рисунок 3 – Товарная структура экспорта России в 2021 г. в % [6]

В целом товарная структура экспорта России за последние пять лет не имеет серьёзных изменений, а экспорт России в основном представлен минеральным топливом, черными металлами, жемчугом, удобрениями и древесиной.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

На рисунке 4 представлена товарная структура импорта за 2017 г. Как видно, основным импортным товаром для России являются ядерные реакторы, котлы, их доля в общей структуре импорта составляет 19,95 %, на втором месте электрические машины и оборудование, их доля 11,79 %, далее идет фармацевтическая продукция, ее доля составляет 4,77 %.

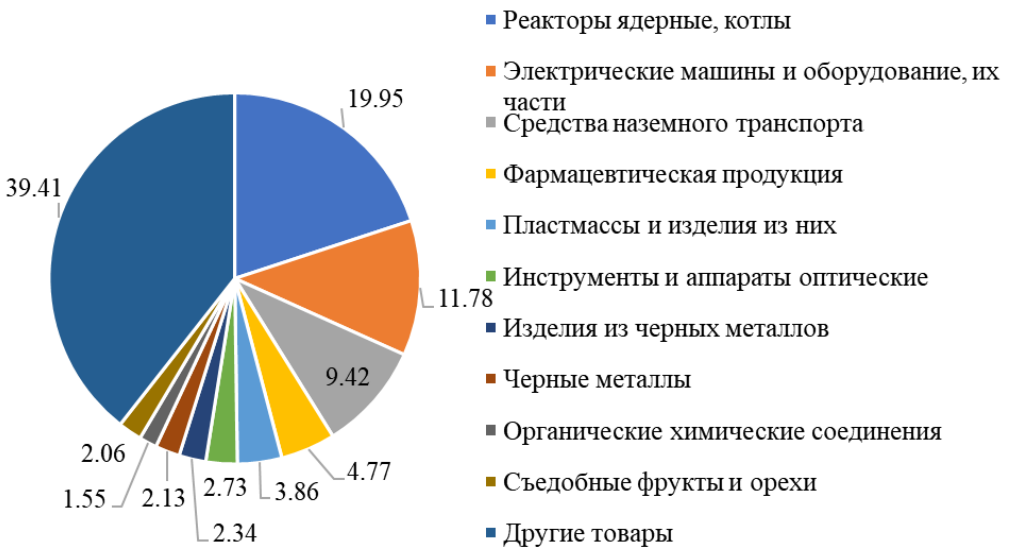

Рисунок 4. Товарная структура импорта России в 2017 г. в % [6]

На рисунке 5 представлена товарная структура импорта Росси в 2021 г. Как видно из рисунка 5, товарная структура импорта России не имеет существенных изменений за последние 5 лет.

Рисунок 5. Товарная структура импорта России в 2021 г. в % [6]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

При сравнении товарной структуры экспорта и импорта России можно сделать вывод, что импорт России имеет более диверсифицированную структуру товаров, в основном он представлен товарами конечного потребления с высокой добеленной стоимостью.

Тогда как экспорт России на 50 % состоит из экспорта минерального топлива и нефть, черновых металлом, что говорит о высокой зависимости российской экономики от цен на природные ресурсы, включая нефть. Кроме того, структура экспорта слабо диверсифицирована и в ней практически не представлены товары конечного потребления и товары с высокой добавленной стоимостью.

Партнерская структура внешней торговли Российской Федерации

В таблице 1 представлены страны поставщики России за 2017–2021 гг. Как видно из таблицы 1, основным торговым партнером по импорту для России является Китай, его доля в 2017 г. составила 21,17 % от всего импорта России, на втором месте идет Германия ее доля в 2017 г. составила 10,67 %, затем идут США, их доля составила 5,58 %.

Таблица 1

Структура импорта России по странам-партнерам в млрд долл. за 2017–2021 гг. [6]

Страна	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Структура 2017 г. в %	Структура 2021 г. в %
Весь Мир	226,96	238,15	243,78	231,66	293,50	100	100
Китай	48,04	52,21	54,12	54,91	72,69	21,17	24,77
Германия	24,22	25,51	25,11	23,38	27,35	10,67	9,32
США	12,66	12,68	13,43	13,21	17,26	5,58	5,88
Беларусь	11,76	12,17	12,80	12,60	15,63	5,19	5,33
Корея	6,93	7,00	8,00	7,15	12,98	3,05	4,42
Франция	9,63	9,56	8,56	8,08	12,21	4,24	4,16
Италия	10,11	10,59	10,91	10,20	12,04	4,45	4,10
Япония	7,761	8,81	8,96	7,11	9,12	3,42	3,11
Казахстан	4,91	5,29	5,57	5,05	7,13	2,17	2,43
Украина	4,91	5,46	4,83	3,69	4,15	2,16	1,42
Иран	0,39	0,53	0,39	0,79	0,97	0,17	0,33

Если рассматривать изменения в структуре импорта за последние пять лет, то они незначительные. Так, доля Китая возросла на 3 %, США – на 0,3 %, а доля Германии снизилась на 1,35 %. Кроме того, имеет место переориентация с европейского рынка на рынок Азии.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В таблице 2 представлена структура экспорта России по основным торговым партнерам. Основными импортерами российских товаров выступают Китай, его доля составляет в 2017 г. 10 % и за последние пять лет она выросла на 4 %. Затем идут Нидерланды, их доля за последние пять лет колеблется на уровне 9 %. Тройку замыкает Германия, ее доля составляет 7,21 % в 2017 г. и имеет тенденцию на снижение.

Таблица 2

Структура экспорта России по странам-партнерам в млрд. долл. за 2017–2021 гг. [6]

Страна	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Структура 2017 г. в %	Структура 2021 г. в %
Весь Мир	357,08	449,35	422,78	337,11	492,31	100	100
Китай	38,92	56,04	56,79	49,15	68,68	10,90	13,95
Нидерланды	35,61	43,47	44,79	24,82	42,15	9,97	8,56
Германия	25,75	34,10	28,05	18,62	29,65	7,21	6,02
Турция	18,22	21,35	21,06	15,93	26,43	5,10	5,37
Беларусь	18,42	21,82	20,54	15,98	23,13	5,16	4,70
Великобритания	8,75	9,77	13,27	23,16	22,27	2,45	4,52
Италия	13,84	16,41	14,34	10,07	19,29	3,88	3,92
Казахстан	12,32	12,92	14,05	14,05	18,49	3,45	3,76
США	10,74	12,53	13,19	10,96	17,75	3,01	3,60
Украина	7,94	9,52	6,62	6,31	8,13	2,22	1,65
Иран	1,31	1,21	1,20	1,42	3,07	0,37	0,62

Из приведённых данных можно сделать вывод, что структура торговых партнеров по экспорту имеет незначительные изменения, но тут уже нельзя сказать о переориентировании на азиатский рынок. Так, за последние 5 лет возросли доли таких стран как Турция, Великобритания, Италия, Казахстан, США.

Заключение

Подводя общие итоги, можно сделать вывод, что основным торговым партнерам для России является Китай, его доля возрастает с каждым годом. Кроме того, стоит отметить высокую диверсификацию среди торговых партнеров России, что говорит об относительной независимости России от экономик других стран.

Таким образом, из проведенного анализа можно сделать вывод, что Российская Федерация – это страна с преобладанием сырьевого экспорта, около 50% которого составляет минеральное топливо и нефть. Импорт страны достаточно диверсифицирован и состоит в основном из машин и оборудования. Основными торговыми партнёрами по экспорту и по импорту являются Китай, страны ЕС и государства-члены ЕАЭС. Однако уже в ближайшее время структура внешней торговли

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

по партнерам будет в значительной степени меняться. Наибольшим потенциалом здесь обладают Турция и государства-члены ЕАЭС, а также страны Ближнего Востока.

Библиографический список

1. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Динамика внешней торговли России в условиях пандемии COVID-19 аналитический центр при правительстве Российской федерации. – Москва, 2020. – 21 с.
2. Ковалева В.А. Внешняя торговля России в 2021: повышательные тренды // Валютное регулирование. Валютный контроль. – 2022. – N1. – С. 16–24.
3. Ушкалова Д.И. Внешняя торговля России в условиях санкционного давления // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2022. – N3(55). – С. 218–226.
4. Внешняя торговля России: итоги 2021 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://journal.open-broker.ru/research/vneshnyaya-torgovlya-rossii-itogi-2021-goda/ (дата обращения: 20.10.2022 г.).
5. Динамика цен на нефть Brent [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://investfunds.ru/indexes/624/ (дата обращения: 24.10.2022 г.).
6. International Trade Center [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.trademap.org/ (дата обращения: 18.10.2022 г.)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Робак А.А. Роль инновационных предприятий в экономике Великобритании в посткризисный период развития

The role of innovative enterprises in the British economy during the post-crisis development period

Робак А.А.
Магистрант, Дипломатическая Академия МИД России, г.Москва
Robak A.A.
Master's student, Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry, Moscow

Аннотация. *В данной статье рассматривается значимость инновационных малых и средних предприятий Великобритании в условиях посткризисного восстановления. За последние 10-12 лет Великобритания столкнулась с чередой экономических и политических потрясений, которые сильно повлияли на её экономическое развитие и место в мировой экономике. С точки зрения автора, в столь неоднозначный и весьма трудный период посткризисного восстановления именно инновационным предприятиям отводится роль «спасателей» национальной экономики.*

Данная статья выполнена в рамках работы проблемной группы "Исследования в области промышленного развития" под руководством к.э.н., доцента Секачевой А.Б. и к.э.н., доцента Харакоз Ю.К на базе студенческой научной лаборатории "Экономическая дипломатия" Дипломатической академии МИД России.

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

Ключевые слова: *инновационные предприятия, новаторская деятельность, НИОКР, посткризисный период, Брекзит, ВВП, пандемия COVID-19, МСП, внешняя торговля, миграционный кризис, трудоспособное население, расходы на НИОКР, фунт стерлингов.*

Abstract. *The article examines the importance of innovative small and medium-sized enterprises in Britain during the post-crisis recovery. Over the past 10-12 years, the UK has faced a series of economic and political shocks that have greatly affected its economic development and place in the global economy. From the author's point of view, during such an ambiguous and very difficult period of post-crisis recovery, the innovative enterprises are supposed to be the "rescuers" of the national economy.*

This article is carried out within the framework of the problem group sessions "Research in the field of industrial development" under the scientific supervision of Ph.D., Associate Professor A.B. Sekacheva and Ph.D., Associate Professor Y. K. Kharakoz. The problem group works on the basis of the student scientific laboratory "Economic Diplomacy" in Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry.

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: *innovative enterprises, innovation, R&D, post-crisis, Brexit, GDP, COVID-19 pandemic, SMEs, foreign trade, migration crisis, working-age population, R&D spending, pound sterling.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_63

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

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Введение

Великобритания представляет собой одну из наиболее развитых экономик мира, чье развитие в первое десятилетие XXI века характеризуется стабильностью макроэкономических показателей наряду с эффективностью государственной экономической политики. На протяжении многих лет страна занимала лидирующие позиции по объёму экспорта финансовых услуг, био- и нанотехнологий, производству двигателей для авиакосмической промышленности, разработке полупроводников. Нельзя не отметить значимость Великобритании как одного из крупнейших экспортеров капитала. До 2010 года уровень инфляции Великобритании оставался самым низким в Европе, а потребительские расходы составляли рекордные 70% от ВВП страны.

Однако с 2009 года экономика Великобритании подвергается череде сильных экономических потрясений, которые, несомненно, сильно сказываются на её положении в мировой экономике, лежат в основе невысоких темпов экономического роста и препятствуют дальнейшему развитию. Самые заметные отпечатки на некогда лидирующей экономике оставили такие мировые потрясения, как глобальный финансовый кризис 2009 года, миграционный кризис 2015 года, Брекзит, а также «бумеранг» от ужесточения антироссийской санкционной политики в период с 2014 по 2022 гг.

Методологическая основа исследования

При написании статьи были использованы общенаучные методы исследования: метод системного анализа, метод исследования операций, метод сравнений и аналогий, метод обобщений, графический метод.

Влияние кризисов на экономику Великобритании

Какими же были вышеуказанные потрясения для Великобритании и насколько масштабны их последствия? С точки зрения автора, самый сильный удар по процветающей экономике Великобритании нанёс именно мировой финансовый кризис. За считанные месяцы крупнейший финансовый хаб Европы превратился в экономику невысокого темпа роста: по данным Национального Бюро Статистики Великобритании слабый рост ВВП в период с 2010 по 2015 гг. неоднократно сменялся рецессией, резким сокращением инвестиций в основной капитал и стагнацией производства [4, с.86]. Однако, как уже было отмечено ранее, грамотная политика экономии позволила Великобритании не потерять своё место в топ-10 стран по объёму промышленного производства, значительно сократив уровень безработицы и уровень инфляции уже к 2015 году.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Тем не менее, достичь докризисных показателей Великобритании так и не удалось ввиду следующего потрясения (больше политического, нежели экономического), а именно - Европейского миграционного кризиса 2015 года. Важно отметить, что хоть Великобритания и не поддержала систему квот, введённую в ряде Европейских государств с целью взятия под контроль потоки мигрантов из стран Ближнего Востока и Северной Африки, с 2012 года Лондон активно поддерживал проекты по стабилизации ситуации и финансированию лагерей беженцев в Сирии. При этом прибытие огромного числа мигрантов в европейские страны ознаменовали начало переломного процесса в рамках ЕС: именно в то время впервые заговорили о выходе Великобритании из ЕС (далее - Брекзит), что представляет беспрецедентный поворот в истории европейской интеграции. С одной стороны, беженцы представляют собой приток дешёвой рабочей силы, что, несомненно, могло внести заметный вклад в посткризисное восстановление экономики. При этом, с другой стороны, подобные явления раскалывают устоявшийся социально-культурный скелет государства. На сегодняшний день доля мигрантов составляет порядка 9% от общего населения.

В 2016 году был запущен затяжной пятилетний процесс выхода Великобритании из Евросоюза, в результате которого страна столкнулась не с обещанным «процветанием» и возвращением экономического и политического суверенитета, а усугублением своего экономического положения. По данным исследовательского Центра Европейских Реформ (CER), в 2021 году внешняя торговля Великобритании сократилась на 16% по сравнению с 2020 годом. Государство впервые за долгие годы столкнулось с дефицитом во всех смыслах: продовольствие, комплектующие, топливо, рабочая сила. Эксперты считают, что после официального выхода Великобритании из Евросоюза экономика потеряла около 30% своего развития. Однако, положительные последствия Брекзита тоже имеют место быть - появление значительных затруднений на пути бесконтрольного притока граждан из других европейских государств [7, с.97].

Отдельного внимания в рамках исследования заслуживает кризис, вызванный пандемией коронавирусной инфекции (Covid-19). После столь масштабного и долгоиграющего мирового кризиса, экономика Британии оказалась в довольно затруднительном положении. По данным издания Reuters, экономика Британии в 2020 году пережила крупнейшее (впервые за 300 лет) сокращение объёмов производства в размере 9,9%, однако, в конце года 2020 года ей удалось избежать рецессии, а в 2021 году, четко прослеживалась положительная динамика восстановления. По данным Банка Англии подобное сокращение объёмов производства было зафиксировано лишь в период «Великого мороза» 1708-1709 гг. [8, с.119] Краткий сравнительный анализ статистических данных показывает, что экономика Великобритании до сих пор не достигла своих докризисных показателей. Во-первых, в самом затрудненном

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

положении оказалось производство. В первую очередь речь идёт о добыче каменного угля из-за закрытия шахт и сокращения спроса на уголь; о производстве и техническом обслуживании воздушных и космических судов; а также о продукции нефтеперерабатывающих предприятий. Во-вторых, введенные локдауны как внутри, так и за переделами Британии нанесли сильнейший удар по сектору услуг: такие отрасли, как транспорт, туризм и другие культурно-рекреационные отрасли пострадали сильнее остальных [9, с.121]. А вот компаниям, оказывающим финансовые услуги, удалось остаться на плаву. В конце 2021 года на рынке труда Великобритании был зафиксирован рост числа трудоустроенных граждан после падения данного показателя практически на 10% в 2020 году: подобная динамика обуславливается интенсификацией деятельности компаний по временному трудоустройству в рамках ослабления коронавирусных ограничений, а также резким ростом спроса на работников в сфере здравоохранения.

Более того, нельзя упускать из виду и экономические последствия введения санкций против Российской Федерации. В период с 2014 по настоящее время Великобритания поддерживает «западное» усиливающееся давление на отечественную экономику: только за последний год было введено девять санкционных пакетов, которые в равной мере сказываются на положении обеих сторон данных баррикад. По большей части ограничительные меры Британской стороны касаются сферы банковских (финансовых и брокерских) услуг и технологического сектора, а именно – передача (продажа) технологического обеспечения морских перевозок, создания химического и биологического оружия. Также под ограничения попали купля-продажа национальной валюты (фунтов стерлингов) и поставки топливных добавок, в том числе авиатопливо.

Самым необдуманным шагом по праву можно назвать отказ США и Европы от российских углеводородов, ставший причиной крупнейшего энергетического кризиса. Больше половины домохозяйств не только в Великобритании, но и во всей Европе на сегодняшний день не имеют возможности оплатить стандартную потребительскую корзину и счета за коммунальные услуги (стоимость коммунальных услуг в октябре 2022 года выросла на 80%), а перманентно растущие цены на оптовые поставки газа и топлива безостановочно подталкивают предприятия, предоставляющие коммунальные услуги населению, к неизбежному банкротству. Не исключается риск банкротства крупнейших электростанций, генерирующих электроэнергию с использованием газа. Стоит напомнить, что с 2024 года Великобритания планировала полностью отказаться от угля как основного энергоносителя в рамках эко-стратегии «Net Zero by 2050», что на сегодняшний день является ничем иным, как утопией партии зеленых. Правительство

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

планирует резапуск угольных электростанций как единственный способ избежания тотального «black out» этой зимой.

Экономика Великобритании в посткризисный период развития

Совокупность всех вышеперечисленных кризисов не могла не оставить след на экономическом развитии Великобритании, которая сегодня находится в посткризисной фазе восстановления (2020 г. – наст.время) [3, с.7]. В период с 2015 года по настоящее время Правительству Великобритании удавалось сдерживать инфляцию в пределах её «европейской нормы» (в диапазоне от 2% до 3% ежегодно), однако, события 2022 года послужили причиной рекордного роста показателя до 13,2% (рис.1). Подобный резкий рост уровня инфляции на фоне усиливающегося энергетического кризиса стал причиной принятия Правительством плана по сокращению налогов, что привело к рекордному падению фунта стерлингов по отношению к доллару США в истории. Менее оптимистичные результаты также можно наблюдать у двух других важнейших макроэкономических показателей страны – ВВП и объема государственного долга [6, с.44]. Динамика объёмов ВВП Великобритании хоть и представляется положительной (средний ежегодный прирост в размере 0,2 трлн. Долларов США), однако, для экономики подобного уровня развития является относительно скромным. Процентное отношение государственного долга к ВВП Великобритании, в свою очередь, в аналогичном временном интервале носило перманентно возрастающий характер – ежегодный прирост на 1-2 процентных пункта с резким увлечением на 20 п.п. в 2020 году.

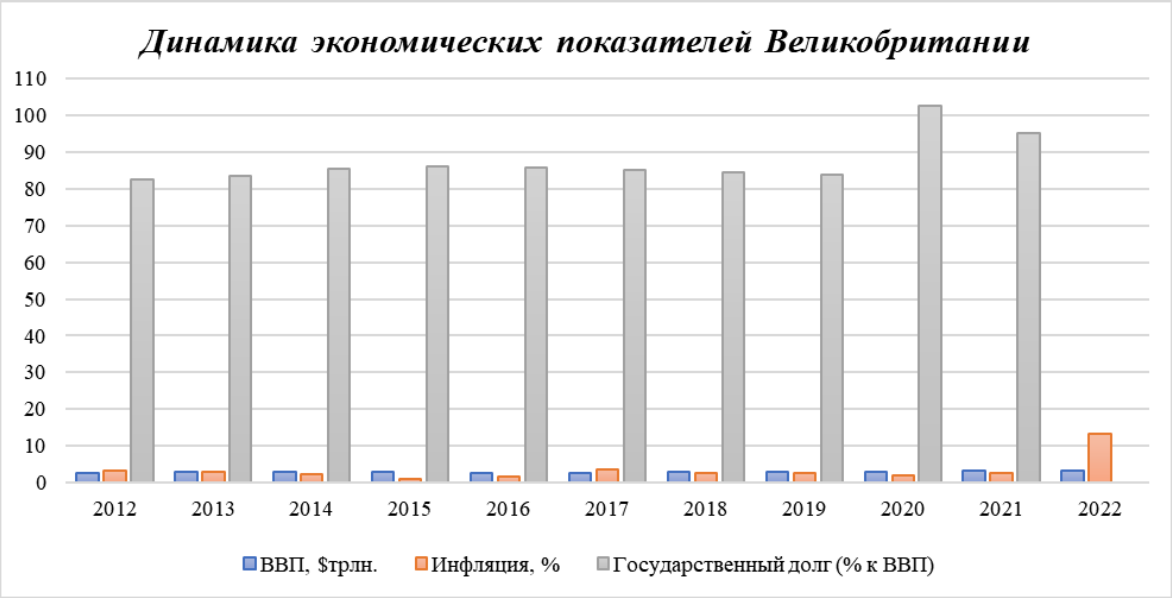

Рисунок 1 – Динамика экономических показателей Великобритании 2012-2022 гг.

Источник: составлено автором на основании данных статистических сборников.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Значение инновационных предприятий для экономики Великобритании

В столь неблагоприятных условиях для экономического развития и общемировой тенденции к цифровизации экономик именно инновации представляют собой основной источник восстановления и укрепления любой национальной экономки. На протяжении многих лет Великобритания является так называемым «инновационным лидером» - государством с развитым механизмом НИОКР и высокой долей занятости населения в сфере инноваций, ориентацией на высокотехнологичный экспорт, масштабной государственной поддержкой новаторской деятельности [5, с.37]. Не секрет, что национальная инновационная система (НИС) Великобритании практически не имеет себе равных во многом благодаря использованию грамотных мер по стимулированию инновационной деятельности внутри страны, включающих в себя как государственные, так и частные инвестиции в НИОКР, а также инвестиции в финансово-технологические компании, развитие университетов и поддержку научных исследователей [10, с.1247]. Конкурентоспособность инновационной среды Великобритании подтверждается её 4-м местом в рейтинге Global Innovation Index и 8-м местом в рейтинге Doing Business по итогам 2022 года.

Особую роль в контексте прогрессивного развития инновационной среды играет эффективная государственная поддержка данного сектора. По данным Правительства Великобритании в рамках «промышленной стратегии» к 2027 году государственные расходы на НИОКР должны достигнуть 2.4% от ВВП с целью получения статуса самой инновационной страны в мире, а к 2035 году стать мировым инновационным хабом. А Правительственная поддержка новаторской деятельности включает в себя такие меры, как режим льготного налогообложения для инновационных предприятий, возмещение затрат на НИОКР в размере более 250%, софинансирование и др.

По данным исследовательского статистического бюро Beauhurst, расходы на НИОКР 12 самых инновационных компаний Великобритании, функционирующих в сфере телекоммуникаций, здравоохранения и цифровой безопасности составили в 2021 году от 6 до 16 миллионов фунтов стерлингов. Подобные высокие показатели свидетельствуют о намерении Великобритании вновь завоёвывать лидерские позиции в области инноваций в ближайшее время [2, с.70].

В условиях глобальной турбулентности именно инновационные предприятия представляют собой перспективную основу для стабильного экономического развития, поскольку они играют значимую роль в обеспечении занятости населения [11, с.1280]. Инновационные предприятия представляют собой предприятия, основным видом деятельности которых является осуществление НИОКР с целью выпуска инновационной продукции (технологий). В наиболее развитых экономиках мира в малых и средних предприятиях (в том числе и в сфере инновационного предпринимательства)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

занято порядка 60% трудоспособного населения. Относительно небольшое количество сотрудников, работающих в каждом из таких предприятий, гибкость и скорость принятия решений позволяют компаниям быстрее всех адаптироваться под резкие изменения мировой конъюнктуры, что и становится причиной отведения им значимой роли «спасательного круга» для национальной экономики в посткризисный период развития [12, с.299].

По состоянию на 2021 год в Великобритании насчитывалось порядка 5 миллионов МСП, 45% из которых осуществляют достаточные объёмы финансирования инноваций, которые являются их приоритетным видом деятельности. На долю этих предприятий пришлось более 50% годового оборота частного сектора Великобритании (более 2.18 триллионов фунтов стерлингов) и порядка 55% рабочих мест всего государства. На территории Великобритании расположено более 100 технопарков, в крупнейшем из которых (Кембридж) зарегистрировано около 5.000 наукоемких предприятий с совокупным штатом работников порядка 62.000 человек. Особое внимание привлекает тот факт, что во время кризисных (переломных) моментов инновационные предприятия всего мира не только не сообщали о приостановке своей деятельности, но и анонсировали открытие новых подразделений в различных уголках мира, что также свидетельствует об их «непотопляемости» и огромном потенциале.

Инновационные предприятия несут в себе особую значимость для развития экономики не только с точки зрения обеспечения рабочих мест, удержания и привлечения высококвалифицированных кадров, но и с точки зрения высокой результативности своей деятельности, которая заключается в трансферте (внедрении) технологий в производство и создание высококачественной наукоемкой продукции [1, с.37]. В условиях стремительного технологического прогресса и трансформации социально-экономического уклада именно подобные предприятия обеспечивают конкурентоспособность государств на мировой арене.

Великобритания занимает лидирующие позиции в области цифровой экономики (входит в состав сети цифровых правительств Digital 5), внося огромный клад в продвижение цифровой экономики. По данным экспертов, каждые 1-2 часа в Великобритании регистрируются порядка 30 инновационных стартапов. В основе подобной динамики лежит не только внушительная государственная поддержка новаторской деятельности, но и стремление предпринимателей сфокусироваться на инновационном технологическом развитии с целью выхода на новый (более качественный) уровень международного взаимодействия несмотря на все экономико-политические преграды, с которыми они сталкиваются на протяжении последнего десятилетия.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Заключение

Таким образом, на сегодняшний день на инновационные предприятия Великобритании возложена огромная ответственность по восстановлению национальной экономики в условиях глобальной экономической и политической нестабильности, поскольку именно подобные МСП способны выдержать потрясения любого масштаба благодаря своей гибкости и способности быстро адаптироваться под кардинальные изменения архитектуры мировой экономической системы.

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. Дмитриева, А. Б. Особенности, проблемы и перспективы интеграционных процессов в Европейском союзе на современном этапе его развития / А. Б. Дмитриева // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2019. – Т. 5(71). – № 3. – С. 68-79.
3. 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.
4. Дмитриева И.М., Харакоз Ю.К. Международная практика учета результатов интеллектуальной деятельности // Аудитор. - 2015. - № 1-2. – С.85-88.
5. Дмитриева И.М., Харакоз Ю.К. Отчет о движении денежных средств в российской и международной практике // Аудитор. - 2020. - Т. 6. № 9. - С. 35-41.
6. Дмитриева И.М., Машинистова Г.Е., Харакоз Ю.К. Процесс бюджетирования в условиях отчетности на МСФО // Аудитор. - 2018. - № 6. - С. 42-50.
7. 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.
8. 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.
9. 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.
10. Харакоз Ю.К. Методы признания обесценения финансовых активов // Экономика и предпринимательство. - 2022. -№ 1 (138). - С. 1246-1249.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

11. Харакоз Ю.К. Конвергенция российских и международных стандартов финансовой отчетности в кредитных организациях // Экономика и предпринимательство. - 2022. - № 1 (138). - С. 1278-1282.

12. Prodanova, N. A. Corporate reporting of the future: on the path towards new through the analysis of today / N. A. Prodanova, N. S. Plaskova, L. V. Popova, I. Maslova, I. Dmitrieva, J. Kharakoz, V. Sitnikova // Eurasian Journal of Analytical Chemistry. - 2018. - Vol. 13. - No 4. - PP. 296-303.

13. Европейский Союз. [Официальный сайт] - URL: https://european-union.europa.eu/index_en (дата обращения: 20.12.2022)

14. The UK Innovation System // Department of Trade and Industry // OECD. [Электронный ресурс] - URL: https://www.oecd.org/science/inno/2380078.pdf (дата обращения: 29.12.2022)

15. UK Innovation Strategy // Department for Business, Energy & Industrial Strategy. [Электронный ресурс] - URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/1009577/uk-innovation-strategy.pdf (дата обращения: 07.01.2023)

16. Coronavirus and the impact on output in the UK economy // Office for National Statistics - [Электронный ресурс] URL:https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/articles/coronavirusandtheimpactonoutputintheukeconomy/february2021 (дата обращения: 15.01.2023)

17. UK SME turnover // Office for National Statistics [Электронный ресурс] - URL: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.24919631-63cd8f1e-c7a82fa7-74722d776562/https/www.statista.com/statistics/687367/uk-sme-turnover/ (дата обращения: 15.01.2023)

18. Economy of the United Kingdom. [Электронный ресурс] - URL: https://gepeskonyv.btk.elte.hu/adatok/Anglisztika/49Pint%E9r/LRSetup/UK/GEOGRAPHY/ECONOMY.htm (дата обращения: 23.12.2022)

19. The economy of the United Kingdom. [Электронный ресурс] - URL:https://www.worldatlas.com/articles/the-economy-of-the-united-kingdom.html (дата обращения: 04.01.2023)

20. As it happens: the 2022 UK energy price crisis. [Электронный ресурс] - URL: https://www.power-technology.com/analysis/uk-power-utility-crisis-gas-price-energy-bills/ (дата обращения: 09.01.2023)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Секачева А. Б. Особенности экономических связей России и Франции в конце XIX – начале XX века

Features of economic relations between Russia and France in the late XIX – early XX century

Секачева А. Б.
кандидат экономических наук, доцент
Доцент кафедры мировой экономики
Дипломатическая Академия МИД России
Sekacheva A. B.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the World Economy Department
Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry

Аннотация. *В статье проанализированы особенности торгово-экономических и инвестиционных отношений России и Франции на рубеже XIX – XX вв. Определено, что их развитие было обусловлено в первую очередь геополитическими факторами – агрессивной политикой Германии по отношению к Французской республике и стремлением России не допустить новой войны на европейском континенте.*

В статье раскрыта роль французского капитала в создании промышленных отраслей в Российской империи и отмечено, что для его функционирования в стране был создан благоприятный инвестиционный климат, иногда в ущерб интересам национальных промышленников. Выявлено, что структура внешнеторговых связей двух стран носила взаимодополняющий характер: Россия поставляла в основном сырье и полуфабрикаты, а Франция – промышленные изделия и предметы роскоши.

Определено, что развитие внешнеэкономических связей между этими странами определялось в первую очередь целями подготовки к Первой мировой войне.

Ключевые слова: *Франция, Россия, экономические связи, инвестиции, промышленность.*

Abstract*. The article analyzes the features of trade, economic and investment relations between Russia and France at the turn of the XIX – XX centuries. It is determined that their development was primarily due to geopolitical factors – Germany's aggressive policy towards the French Republic and Russia's desire to prevent a new war on the European continent.*

The article reveals the role of French capital in the creation of industrial sectors in the Russian Empire and notes that a favorable investment climate was created for its functioning in the country, sometimes to the detriment of the interests of national industrialists. It was revealed that the structure of foreign trade relations between the two countries was complementary: Russia supplied mainly raw materials and semi–finished products, and France - industrial products and luxury goods.

It is determined that the development of foreign economic relations between these countries was determined primarily by the goals of preparation for the First World War.

Keywords*: France, Russia, economic relations, investments, industry.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_72

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

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Введение

В конце XIX в. возникли благоприятные геополитические условия для развития экономического сотрудничества между двумя мощными государствами Европы – Российской империей и Французской республикой. До конца 1880-х гг. экономические отношения между этими странами не оказывали существенного влияния на их внешнюю политику. Этому препятствовали исторические обстоятельства – Отечественная война 1812 г. и Крымская война 1854 – 1855 г., в которых Франция и Россия были противниками. Кроме того, как отмечает секретарь Французской академии Элен Каррер Д'Энкос, – «У России был устойчивый имидж отсталой, даже варварской страны, и до XIX в. она вызывала у Франции чувство превосходства» [18].

Методологическая основа исследования

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

Поиск общих интересов и установление дипломатических и торгово-экономических связей России и Франции

Невзирая на различие в политических системах этих двух государств, совпадающие геополитические и геоэкономические интересы обусловили их сближение. Поражение Франции в войне с Пруссией в 1871 г., которое привело к образованию Германской империи, резко изменило ситуацию в Европе. Создание в 1882 г. Тройственного союза в составе Германии, Австро-Венгрии и Италии, который был направлен с одной стороны против Франции, а с другой – против России, привело к необходимости координации их внешней политики даже без заключения формального союзнического договора [7]. Но и до этого события в 1875 г. российский император Александр II предотвратил новую франко-германскую войну и тем самым обеспечил длительный мир на европейском континенте. Россия в этот период, по выражению главы российского внешнеполитического ведомства князя А. М. Горчакова, «сосредотачивалась» [8, с.38].

Такого рода договоренности были обусловлены взаимными интересами сторон: они были необходимы Франции, которая, едва преодолев последствия войны 1870-1871 гг., столкнулась с растущей агрессивностью Германии, «и российскому императору, решившему освободиться от немецкого влияния» [10]. Официальный визит Николая II в Париж в 1896 г. подтвердил и укрепил франко-русское партнерство. Его значение выходило за рамки сугубо политических договоренностей, оно затрагивало и экономическую сторону взаимодействия двух стран. Так, представителям французских

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

банковских кругов в России из Парижа давались инструкции, что «во всех ваших беседах с представителями российского правительства подчеркивайте преимущества, которые Россия найдет в расширении клиентской базы для размещения своих кредитов во Франции» [15].

Такая политика была обусловлена тем обстоятельством, что Франция по своему экономическому и промышленному потенциалу уступала Великобритании и Германии, и, соответственно, рабочий класс был «малочисленнее, чем в Англии» [13, с.471]. Но в связи с изменившимися политическими условиями в двусторонних отношениях для французских компаний и банков возникли благоприятные возможности расширения своей деятельности в России. Так, германский капитал в 1900-е гг. «явно ослабил свою экспансию в Россию, а бурный приток английских инвестиций оказался ограниченным сравнительно узким кругом отраслей российской добывающей промышленности». Благодаря этому обстоятельству французский капитал не только занял серьезные позиции в ключевых отраслях российской промышленности, «лидировавших в процессе монополизации промышленного производства в России, но и имел широкие связи с российскими банками» [2].

Такой подход соответствовал плану министра финансов, а затем председателя кабинета министров империи С. Ю. Витте, который считал, что для успешного промышленного развития страны необходимо привлекать значительные объемы иностранных инвестиций. Но по этому вопросу в России до настоящего времени единой точки зрения нет – существуют крайние представления. Так, например, известный российский экономист В. Ю. Катасонов считает, что политика Витте вела к превращению России в колонию западных государств. С другой стороны, многими исследователями отмечается, что благодаря его реформам страна по общему объему промышленного производства вышла на 5 место в мире. Так, в 1861–1900 гг. объем промышленной продукции в России возрос в 7 раз (в Германии за это время в 5 раз, во Франции в 2,5 раза, в Великобритании в 2 раза). Российская империя превзошла Французскую республику по объемам выплавки стали, производству машин и хлопчатобумажных тканей, но в то же время значительно уступала США, Великобритании и Германии. Показатель производства промышленной продукции на душу населения в России был меньше, чем у Австро-Венгрии, и находился на уровне Италии, Испании, Японии [5].

Иностранные инвестиции Франции в российскую промышленность

Общая сумма иностранных инвестиций в российскую промышленность с 1900 по 1917 г. составила 2,3 млрд руб., из которых 732 млн руб. (31,8 %) предоставила Франция [2]. Следует отметить, что потребность в индустриализации остро сознавалась

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

многими российскими промышленниками и банкирами – вопрос был только в стратегии ее реализации. Известный предприниматель П. Рябушинский в мае 1914 г. на 8-ом съезде представителей промышленности и торговли отметил необходимость «в скорейшей индустриализации народной жизни, ибо иначе Россия отстанет от мировых держав». И потом уже в 1916 г. он еще больше усилил этот тезис – «обстоятельства войны, думаю, бесповоротно утвердили во всей стране, начиная от бывшей фритредерской интеллигенции и кончая необразованными массами, сознание необходимости собственной промышленности» [7].

Таким образом, накануне Первой мировой войны Франция стала крупнейшим инвестором в промышленность Российской империи. Она опередила все другие европейские страны за период с 1900 по 1914 г. [2]

Экономические интересы Франции в России

Безусловно, кроме военно-политических, Франция преследовала и сугубо экономические цели. Так, французский историк международных отношений профессор Р. Жиро объяснял успех русских ценных бумаг на парижской бирже выгодными условиями и доверием французских рантье к российскому правительству: «Решающую роль играл первый из указанных факторов: русские займы давали 4–4,5 %, тогда как аналогичные французские займы – только 3 %». Эта разница была отмечена и на заседании Государственной Думы Российской империи в 1914 г.

В общей сложности в руках французских физических и юридических лиц находились самое большое количество размещенных за границей российских займов и других процентных бумаг. На парижской бирже котировались акции 14 самых крупных металлургических заводов, 12 нефтяных и угольных компаний, 5 банков.

В конечном счете в начале XX в. французские инвесторы сконцентрировали примерно две трети российских облигаций, размещенных за рубежом, и почти одну треть – внутренних. На них также приходилось около одной трети иностранных пакетов акций российских компаний и примерно одна седьмая доля общего номинального объема российского акционерного капитала. По мнению Р. Жиро, фактически это была экономическая интервенция Франции, которая имела довольно негативные последствия для Российской империи. Он указывает, что займы начала XX в., были значительно крупнее, чем в конце XIX в., но все они почти целиком шли на погашение процентов по старым долгам [17]. При этом французскому бизнесу принадлежали акции 7 из 12 российских банков с капиталом не менее 2 млн фунтов стерлингов. В трех таких банках он имел контрольный пакет акций. При этом Русско-Азиатский банк (80 % французские средства) с собственным капиталом в 4,5 млн фунтов стерлингов был сопоставим по размерам с крупнейшими французскими

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

банками: «Лионский кредит» – 10 млн фунтов стерлингов, «Генеральное общество» – 8 млн фунтов стерлингов, «Париба» – 10 млн фунтов стерлингов. При этом, как обоснованно отмечал профессор В. И. Бовыкин, их усилия в России в условиях кризиса были направлены на то, чтобы поддержать существование финансировавшихся ими предприятий до наступления более благоприятной экономической конъюнктуры [2]. В другом своем исследовании «Французские банки в России» он указывает, что в географическом плане первоначально французы ориентировались на Петербург, но затем в сферу их интересов попала и промышленно-торговая Москва. В результате к 1913 г. французские банки лидировали среди иностранных инвесторов финансовой системы России: на их долю приходилось 22% общего капитала российских банков.

Такую достаточно рискованную стратегию французских деловых кругов Р. Жиро объясняет тем, что два государства имели «ткань общих интересов». Так в 1913 г. французское правительство, анализируя запрашиваемую Россией значительную сумму инвестиций в железнодорожное строительство (2,5 млрд франков), потребовало и добилось того, чтобы на строящихся линиях было установлено промышленное оборудование из Франции, поскольку российская промышленность не могла быстро выполнить этот заказ. Ускоренное строительство железнодорожных путей было необходимо «для быстрой мобилизации и концентрации российских вооруженных сил в случае конфликта с Германией» [11]. Таким образом, военно-политические соображения играли далеко не последнюю роль в экономическом сотрудничестве Франции и России. Влиятельная часть французских деловых кругов часто рассматривала франко-русский союз как вазимовыгодную сделку: «Франция заинтересована в русской военной мощи, а Россия во французских капиталах» [4].

Как заходил и работал французский капитал в России

Вместе с тем следует отметить, что размеры французского присутствия в российской экономике в начале XX в. оценить довольно сложно, поскольку многие французские компании приходили в Россию под российским брендом. Хотя иностранная регистрация позволяла им меньше зависеть от российской правовой и бюрократической системы, однако это преимущество нивелировалось тем, что доминирование иностранного капитала в промышленности вызывало негативную реакцию российской общественности и некоторых представителей правительственных и деловых кругов. Поэтому значительная часть французского капитала в России имела бельгийскую юрисдикцию, так как корпоративное право Бельгии не имело таких жестких ограничений, как французское, а налоги были более низкими, чем во Франции. В результате около 15 % бельгийских инвестиций в России на самом деле принадлежали французским инвесторам. В целом к 1914 г. в России присутствовали

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

262 корпорации, зарегистрированные за рубежом. При этом доля французских фирм составляла 22 %, а их совокупный капитал – 28 % от суммарного капитала всех иностранных корпораций, находившихся в России (24 % принадлежало английским и 19% – немецким компаниям). Средний размер французских компаний, работавших в России, был больше, чем британских или немецких фирм, но меньше американских. Что касается французских прямых инвестиций в империю через российские и другие иностранные (в основном бельгийские) компании, то они в два раза превышали таковые через французские фирмы. Большая часть этих инвестиций (82 %) была направлена в промышленность, в частности, в металлургию, угледобычу, металлообработку и машиностроение. Примерно 40 % их объема приходилось на металлургические и угледобывающие предприятия, в то время как эти предприятия составляли лишь 18 % от числа предприятий, профинансированных французскими инвесторами.

Важную роль французский капитал играл в энергетике. Так, парижский клан Ротшильдов занимался в России добычей и транспортировкой нефти. В 1880-х гг. он контролировал примерно 50 % российского экспорта керосина и создал несколько компаний по разведке и переработке нефти. Крупнейшее из них «Каспийско-Черноморское общество» в 1912 г. было продано компании «Ройял Датч-Шелл» [6]. Вместо своих предприятий в России Ротшильды получили 20 % акций этой корпорации. Такой их шаг был обусловлен растущей конкуренцией в энергетической сфере между крупнейшими американскими и европейскими корпорациями и монополизаций мирового нефтяного рынка. При этом практически вся мировая добыча нефти в начале XX в. была сосредоточена в США и России.

Характерные черты развития российской внешней торговли

Особенностью экономического развития Российской империи было то обстоятельство, что ее внешняя торговля играла меньшую роль по сравнению с другими европейскими государствами. По объему внешней торговли Россия занимала 7-е место в мире поле Великобритании, США, Германии, Франции, Нидерландов и Бельгии. Кроме того, ее структура была слабо диверсифицирована как в географическом, так и в товарном разрезе. Так, в 1840-х гг. Великобритания лидировала во внешней торговле Российской империи (ее доля составляла почти одну треть). В конце века Германия вышла на первое место, и в 1896–1898 гг. ее удельный вес составил 32 % российского экспорта и 28 % импорта (доля Великобритании снизилась соответственно до 19 % и 20 %). Третье место заняла Франция (4 и 7%), резко уменьшив свои показатели по сравнению с концом 1840-х гг. (10,4 и 9,2 %).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В товарной структуре российского экспорта минеральное ресурсы и продукты, металлы и лесоматериалы занимали в 1913 г. около 17 % его объема, продовольствие и сельскохозяйственное сырье составляло более 50% (1/3 мирового экспорта пшеницы), а машины, оборудование и техника – только около 5 %. При этом весомая часть поставок находилась в руках иностранных компаний. Так, «на протяжении длительного периода до войны 1914–1918 гг. весомая часть экспорта продукции российской лесообрабатывающей промышленности контролировалась британским капиталом» [3]. В импорте преобладали сырье и необработанные товары (48,6 %), готовые изделия (32,8 %), продовольствие и напитки (17,3 %). Среди ввозимых товаров были хлопок-сырец, машины, металл, каменный уголь, шерсть, кожа, чай, кофе и другие. При этом слабое развитие обрабатывающей промышленности приводило к значительным перекосам в торговле. «Например, приходилось закупать в Германии такие товары, как доски, бочарные изделия, оконные и дверные рамы, фанеру, которые производились из леса, поставляемого в Германию из России» [4].

Во Франции структура внешней торговли была более прогрессивной. В 1900 г. 65 % ее импорта приходилось на сырье, необходимое для промышленности, 17 % – на продукты питания и только 18 % на промышленные товары.

Оценка взаимоотношений России и Франции в XX веке

Исходя из представленных данных, в советский период истории основной акцент делался на том, что Российская империя была фактически полуколонией западных стран, что, безусловно, не соответствует действительности. Но в 1970 г. профессор Б. В. Ананьич, указывал, что, хотя парижская биржа играла значительную роль в экономической жизни России, в то же время кредитор и должник, то есть Франция и Россия, «оказались тесно связанными сложной системой взаимных финансовых и политических обязательств. В этой ситуации спорные вопросы решались путем переговоров и компромиссов, которые предполагали и соблюдение политических договоренностей, хотя далеко не всегда они удовлетворяли обе стороны. Так, бывший посол Франции в России (с 2009 по 2013 г.) Ж. де Глиниасти отмечает, что «идеологическая, религиозная и политическая оппозиция между двумя странами была постоянной на протяжении всей их истории». Вместе с тем, он напоминает, что, по мнению русских, «каждый раз, когда Франция выступала против России, она ничего не выигрывала, а иногда и все теряла, и что каждый раз, когда она была рядом с Россией, она выигрывала с точки зрения безопасности, международного престижа и, косвенно, экономической выгоды». Трудно не согласиться с такой точкой зрения, которая подтверждается многими историческими фактами.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Следует заметить, что развитие экономического сотрудничества двух стран способствовало усилению французского культурного влияния в России, особенно в среде аристократии, дворянства и предпринимателей. Длительная и устоявшаяся ориентация на импорт в Россию из Франции предметов искусства и роскоши, позволяло различным французским отраслям промышленности, занятым в этой сфере, то есть производителям мебели, бронзы, текстиля, керамики, ювелирных изделий и т.п., получать значительные доходы от пребывания богатых русских во Франции. Это, в свою очередь, помогало поставщикам и посредникам выходить на российский рынок и добиваться успеха в России, «где французские модели оказывают определенное влияние на местное производство» [11].

Заключение

Подводя итоги вышеизложенного, следует отметить, что политика Витте, ориентированная на ускорение промышленного развития страны с помощью иностранных, и в первую очередь французских займов, не достигла свои целей. Так, например, до Первой мировой войны единственный отечественный автомобильный Русско-Балтийский вагонный завод в сотни раз уступал по количеству выпускаемых автомобилей компаниям европейских стран и США. Кроме того, по подсчетам французского исследователя П. Ренувана, накануне 1914 г. на международном рынке капиталов Россия имела самую большую задолженность среди европейских государств. Причину этого он видел в «недоразвитости» российской экономики, в частности, в слабости ее налоговой системы. Естественным следствием такой ситуации стала постепенная потеря Россией финансового суверенитета. Необходимость кредитования во французских и британских банках обусловило и поражение страны «на стратегическом направлении промышленного прогресса». Неблагоприятное положение сложилось и во внешней торговле – невзирая на положительное внешнеторговое сальдо, после выплаты процентов по кредитам и с учетом растущего вывоза капитала из России оно не позволяло создавать инвестиционные вложения в промышленность [15].

Вместе с тем, придерживаться той точки зрения, что иностранные и, в первую очередь, французские банкиры были распорядителями судеб России – это явное преувеличение. Так, министр финансов В. Н. Коковцов заявил в 1907 г.: «Мнение, будто Россия пала так низко, что она будет вынуждена согласиться на любую комбинацию, чтобы достать денег, сколько бы это ни стоило – противоречит действительности». Он добавил, что кабальные условия, которые пытались навязать России некоторые французские инвесторы, «несовместимым с достоинством страны» [17].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таким образом, можно сделать вывод, что экономическое сотрудничество России и Франции в конце XIX – начале XX века носило крайне противоречивый характер и некоторые его аспекты в полной мере не исследованы до настоящего времени. Следует отметить, что многие проблемы, которые тогда существовали, повторяются и в настоящее время. Они связаны с тем несомненным фактом, что Франция является частью западной цивилизации, которая длительное историческое время выступала противником России и стремилась затормозить ее развитие.

Библиографический список

1. Ананьич Б. В. Россия и международный капитал. 1897-1914. Очерки истории финансовых отношений. Л-д.: Издательство «Наука», 1970.
2. Бовыкин В.И. Финансовый капитал в России накануне Первой мировой войны. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001. URL: https://library6.com/books/554968.pdf (дата обращения: 11.06.2022).
3. Бовыкин В.И. Французские банки в России. Конец XIX - начало XX в. М.: РОССПЭН, 1999.
4. Внешнеэкономическая система Витте. URL: http://art-of-diplomacy.ru/books/ (дата обращения: 29.06.2022).
5. Газенко Р., Мартынов А. Идеальный шторм. Технология разрушения государства. М.: Книжный мир, 2016.
6. Галин В.В. Политэкономия войны. Заговор Европы. М.: Алгоритм, 2007
7. Дебидур А. Дипломатическая истории Европы 1814-1878. Т.2. Ростов на Дону: Феникс, 1995.
8. История XIX века / под ред. профессоров Лависса и Рамбо. М.: Г С-Э И, 1937.
9. Катасонов В.Ю. «Витте – это демоническая фигура для России». URL: http://reosh.ru/v-katasonov-vitte-eto-demonicheskaya-figura-dlya-rossii.html (дата обращения: 18.08.2022).
10. Куликов В.А. Французские промышленные предприятия в Российской империи: большой бизнес в глобальной перспективе URL: https://cyberleninka.ru/article/n/frantsuzskie-promyshlennye-predpriyatiya-v-rossiyskoy-imperii-bolshoy-biznes-v-globalnoy-perspektive (дата обращения: 11.06.2022).
11. Поликарпов В. В. От Цусимы к Февралю: Царизм и военная промышленность в начале XX века. М.: Индрик, 2008. URL: https://library6.com/books/999025.pdf (дата обращения: 19.07.2022).
12. Реформы Витте. URL: https://istoriarusi.ru/imper/reformi-vitte.html (дата обращения: 11.08.2022).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

13. Струве П. Б. Экономическая история России. М.: Издательство «Э», 2017.

14. Торговля России в начале XX века. URL: http://federalbook.ru/files/FS/Soderjanie/FS-7/V/2.pdf (дата обращения: 11.06.2022).

15. Чем и с кем Россия торговала 100 лет назад при царе? Что изменилось с тех пор? URL: https://vc.ru/trade/187052-chem-i-s-kem-rossiya-torgovala-100-let-nazad-pri-care-chto-izmenilos-s-teh-por (дата обращения: 19.07.2022).

16. Eryck de Rubercy. Petite histoire des relations franco-russes. 2021.04.14. URL: https://www.revuedesdeuxmondes.fr/petite-histoire-des-relations-franco-russes/ (дата обращения: 11.07.2022).

17. Claeys Thierry. Les investissements français en Russie de 1857 à 1914. Conseils, expertises et stratégies. URL: https://qr.urfu.ru/ojs/index.php/qr/article/view/131 (дата обращения: 11.06.2022).

18. Robert Kopp. Hélène Carrère d'Encausse : « France-Russie, du mépris à l'alliance ». URL: https://www.revuedesdeuxmondes.fr/helene-carrere-dencausse/ (дата обращения: 29.07.2022).

19. Wilfried Zeisler. L'objet d'art et de luxe français en Russie (1881-1917). URL: https://www.mareetmartin.com/livre/l-objet-d-art-et-de-luxe-francais-en-russie-1881-1917 (дата обращения: 19.07.2022).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Филимонова Т.П. Стратегические инициативы ведущих стран мира в сфере «желтого» водорода

Strategic initiatives of the leading countries of the world in the field of "yellow" hydrogen

Филимонова Татьяна Петровна
магистрант
Дипломатическая академия МИД Российской Федерации
факультет Мировая экономика и международное право, 2 курс магистратуры
Научный руководитель: **Серегина Антонина Александровна**
канд.полит.наук,
доцент кафедры Мировой экономики Дипломатической академии МИД России
Filimonova Tatyana Petrovna
undergraduate
Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation
Faculty of World Economy and International Law, 2nd year master's degree
Scientific adviser: Seregina Antonina Alexandrovna
Candidate of Political Sciences,
Associate Professor of the Department of World Economy of the Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of Russia

Аннотация. *В условиях нестабильности цен на традиционные виды топлива, а также с учетом стремления многих стран использовать более чистые способы производства энергии, возрастает роль водорода как, средства, способного потеснить используемые сегодня источники энергии с высоким углеродным следом. Во многих странах возрастает интерес к производству водорода для внутренних нужд и на экспорт. Исследования показывают, что в будущем следует ожидать жесткой конкуренции между странами в водородной сфере. Многие страны уже сейчас предпринимают реальные шаги по переходу к новым более экологичным способам получения энергии, включая водород. Для России как страны -лидера по атомным технологиям производство водорода с использованием атомных электростанций, так называемый «желтый» водород, может оказаться особенно перспективным. В статье исследуются ключевые инициативы и планы ведущих стран по развитию атомной отрасли для производства водорода, анализируется соответствующее законодательство и водородные стратегии. Также рассматриваются инициативы российского правительства и государственных компаний по использованием атомных технологий для проектов в сфере водородной энергетики. Делается вывод о необходимости ускорения научно- исследовательских и опытно-конструкторских работ по совершенствованию атомных и других технологий для создания и укрепления лидерских позиций России на будущем рынке водорода. Данная статья выполнена в рамках работы группы «Энергетические исследования" на базе студенческой научной лаборатории "Экономическая дипломатия" Дипломатической академии МИД России*

Ключевые слова: *желтый водород; водород на базе АЭС; водород; водородная энергетика; атомные технологии; законодательство по водороду; водородные стратегии зарубежных стран*

Abstract. *In the face of volatility in the prices of traditional fuels, as well as the desire of many countries to use cleaner ways of generating energy, the role of hydrogen is increasing significantly. It can seriously crowd out sources of energy with a high carbon footprint. Interest in production of hydrogen for domestic needs and for export is growing in many countries. Studies show that we should expect fierce competition in the hydrogen sphere in the future. Many countries are already taking real steps to move towards new, more environmentally friendly ways of generating energy, including hydrogen. For Russia, a leader in nuclear technology, the production of hydrogen with using nuclear power plants (so-called "yellow" hydroge) may be particularly promising. The article examines the key initiatives and plans of leading countries to develop the nuclear industry for the production of hydrogen, gives analysis of the relevant legislation and hydrogen strategies. Article also*

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

considers the initiatives of the Russian government and state-owned companies to use nuclear technologies for projects in the field of hydrogen energy. It is concluded that it is necessary to accelerate research and development work to improve nuclear and other technologies to create and strengthen Russia's leadership position in the future hydrogen market. This article was created as part of the work of the "Energy Research" group on the basis of the student scientific laboratory "Economic Diplomacy" of the Diplomatic Academy of the Russian Ministry of Foreign Affairs.

***Keywords**: yellow hydrogen; hydrogen based on nuclear power plants; hydrogen; hydrogen energy; nuclear technologies; hydrogen legislation; hydrogen strategies of foreign countries*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_82

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

1.Водород - как новый источник чистой энергии.

В настоящее время в мире растет интерес к водороду – как к альтернативному источнику энергии. В отчете Международного энергетического агентства (МЭА) «Global Hydrogen Review 2021» сообщается, что 17 стран уже опубликовали свои водородные стратегии и более 20 стран объявили, что занимаются разработкой такой стратегии . Применение водорода может стать одним из важнейших инструментов в политике декарбонизации. В докладе Международного энергетического агентства «Чистый ноль к 2050 г: дорожная карта для глобального энергетического сектора» предполагается, что спрос на водород составит более 200 миллионов тонн в год к 2030 году и 528 миллионов тонн к 2050 г . При этом доля безуглеродного водорода и водорода с низким уровнем выбросов возрастет до 70% - в 2030 г., а к 2050г прогнозируется - до 90% в [2].

Прогнозируется значительный рост потребления в сталелитейном и нефтехимическом производстве, в судоходство, авиации, где ограничено применение других методов снижения выбросов, например, электрификации. Предполагается, также, что водород можно будет использовать для хранения электрической энергии, полученной от ВИЭ, особенно для сглаживания сезонности.

Выделяют несколько методов производства водорода . Самые безуглеродные - «желтый» и «зеленый» водород, их можно получить методом электролиза . Электролиз — это процесс использования электричества для расщепления воды на водород и кислород. При этом «зеленый» водород получают с использованием электричества от возобновляемых источников энергии (ВИЭ), а «желтый» водород - с использованием электроэнергии атомных электростанций (АЭС) . По данным Международного энергетического агентства за последние 43 года спрос в мире на чистый водород вырос

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

в 4 раза с 18 млн. тн в 1975 г до 73 млн тн в 2018г . Рынками потребления водорода, в основном, являются рынки удобрений и нефтехимическая промышленность.

В докладе МЭА «Чистый ноль к 2050г» прогнозирует, что в ходе производства водорода на процесс электролиза будет приходится 54% к 2030г и 62% к 2050г [2]. Сейчас эта цифра составляет 5%. В докладе прогнозы производства путем электролиза приведены общие как для «зеленого», так и для «желтого» водорода. При этом Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ) выпустило «Инструментарий по производству водорода с помощью ядерных технологий», в котором подчеркивается, что производство водорода именно на базе атомных электростанций «может быть еще более благоприятным для окружающей среды, так как оно имеет важные потенциальные преимущества перед другими методами производства водорода» .

2. «Желтый» водород в водородных стратегиях зарубежных стран

1.США. В ноябре 2022 года на сайте Министерства энергетики США опубликована статья Управления ядерной энергетики под названием «Четыре атомные электростанции готовятся к производству чистого водорода» . В статье отмечается, что традиционные и современные ядерные реакторы хорошо подходят для обеспечения постоянного тепла и электроэнергии, необходимых для производства чистого водорода, и что это может открыть новые рынки для атомных электростанций [6].Там же говорится, что Министерство энергетики США (DOE) инвестирует миллиарды, чтобы помочь снизить стоимость и увеличить производство чистого водорода за счет использования существующих энергетических активов страны, включая атомные электростанции. Приводятся данные, что один реактор мощностью 1000 мегаватт может производить до 150 000 тонн водорода в год. При этом в стране уже запущено 4 демонстрационных проекта по производству водорода на атомных электростанциях [6]. Управление по энергоэффективности и возобновляемым источникам энергии Министерства энергетики (EERE) и Управление ядерной энергетики (NE) уже начали объединяться с коммунальными предприятиями для поддержки четырех демонстрационных проектов по производству водорода на атомных электростанциях с целью доказать техническую осуществимость и экономические выгоды производства чистого водорода на базе АЭС, а также способствовать их крупномасштабной коммерциализации. Например, в статье приводится проект демонстрации системы низкотемпературного электролиза на атомной электростанции Дэвис–Бесс (штат Огайо) [6]. Получение первого желтого водорода на базе данной АЭС ожидается в 2023 году, в качестве возможных вариантов дальнейшего использования полученного водорода рассматриваются его поставки местным промышленным предприятиям для выработки электроэнергии, а также автобусному парку в качестве топлива для общественного транспорта.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Необходимо упомянуть, что по инициативе Министерства энергетики в США запущен проект «Hydrogen Shot» (Водородный прорыв), направленный на снижение стоимости чистого водорода на 80% до 1 доллара за 1 килограмм за 1 десятилетие (проект «3 единицы»), а к 2025г. поставлена промежуточная цель - 2 дол за 1 кг .Сегодня стоимость «зеленого» водорода в США составляет около 5 долл. за 1 кг [7]. В структуре Министерства энергетики США существует Департамент технологий водорода и топливных элементов, который на своей странице описывает различные технологии производства водорода и отмечает именно электролиз как ведущий способ производства водорода для достижения целей водородного прорыва . А возобновляемая и ядерная энергии выделяются как основные способы получения электроэнергии для процесса электролиза [8].

Кроме того, в США принят ряд законов, направленных на стимулирование производства и использования чистой энергии, в том числе водорода:

1)В 2021 году Конгресс США принял Двухпартийный закон об инфраструктуре . В рамках данного закона объявлено об открытии программы финансирования Региональных центров чистого водорода . Офис демонстрации чистой энергии при министерстве энергетики США опубликовал, что программа региональных центров чистого водорода – или H2Hubs – включает в себя до 7 миллиардов долларов на создание от 6 до 10 региональных центров чистого водорода по всей Америке . Указан срок подачи заявок по данной программе: 07/04/2023г. Всего рамках закона предусмотрено финансирование общей стоимостью 8 миллиардов долларов [11]. Указано, что механизмом финансирования будут гранты, соглашения о сотрудничестве или другое. Планируется. что Региональные центры чистого водорода будут производить чистый водород из различных энергетических ресурсов; демонстрировать различные варианты конечного использования; создавать возможности для обучения, трудоустройства; и охватывать различные регионы Соединенных Штатов [11]. Для улучшения координации региональных центров чистого водорода на сайте Министерства энергетики США уже опубликована интерактивная карта H2 Matchmaker (рис.2), где отображены предприятия-производители, потребители водорода, действующие и запланированные объекты инфраструктуры, а также лаборатории, занимающиеся разработкой технологий, направленных на совершенствование водородной отрасли . Предполагается что интерактивная карта H2 Matchmaker повысит осведомленность о региональных проектах по производству водорода и топливных элементов; поддержит развитие частного сектора в сфере производства, хранения и транспортировки водорода; и будет способствовать развитию региональных возможностей для развития бизнеса.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рис. 1 Интерактивная карта предприятий водородной сферы США [12]
Источник: Отдел технологий водорода и топливных элементов Министерства энергетики США

2) Гражданская программа ядерного кредитования.

Это стратегические инвестиции в размере 6 миллиардов долларов в рамках Двухпартийного закона об инфраструктуре (BIL), направленная на сохранение существующего реакторного парка США . Однако на данный момент программа значится как закрытая .

3) Закон о снижении инфляции, подписанный в августе 2022 года . Закон предусматривает несколько налоговых льгот и грантовое финансирование для поддержки экологически чистой энергетики. Также он предусматривает значительные суммы на кредитование соответствующих проектов.

Согласно информации Управления кредитных программ требования для получения кредитов прописаны в разделе XVII «Закона об энергетической политике 2005 года» .

Приемлемые проекты для программы должны соответствовать требованиям:

- Использовать новую или значительно улучшенную технологию;
- Избегать, сокращать или изолировать парниковые газы;
- Находиться в Соединенных Штатах;
- Иметь разумную перспективу погашения.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Необходимо заметить, что по данным Всемирной ядерной ассоциации, США уже давно ведут исследования производства водорода на базе АЭС [4]. Так, инициатива США по исследованию ядерной энергии (NERI) была запущена в 1999 году. В 2004 году появилась водородная инициатива (NHI), связанная с АЭС следующего поколения. В соответствии с международной инициативой стран-участниц по проекту NERI, Sandia National Laboratories в США и французское CEA с General Atomics в США также разрабатывали технологию производства водорода с использованием высокотемпературных реакторов. Они построили и эксплуатировали лабораторный цикл для термохимического расщепления воды. Однако в 2010 г. французская сторона приостановила свое участие в проекте [19]. Не исключено, что с учетом новых трендов во Франции, описанных ниже проект будет возобновлен в том или ином виде.

2. Франция. Департамент парламента по научной и технологической оценке в апреле 2021г. опубликовал отчет «Способы производства водорода» . Отчет рассматривает перспективы и стоимость различных способов производства водорода. Что касается атомных станций как источника энергии, в отчете специалисты выделяет реакторы 4 поколения как способные создать высокую температуру для экономичного производства водорода. В отчете отмечается преимущество атомной и гидроэнергетики, так как управляемы по сравнению с энергией ветра и солнца. Согласно приведенным в отчете данным, прибыльность процесса электролиза возможна при увеличении продолжительности использования электролизеров (минимальный порог 5000 часов в год и оптимальный порог до 8000 часов в год). Возобновляемые источники энергии из-за изменчивых погодных условий имеют недостаточную длительность использования электролизеров (порядка 2000 г. -4000 ч/год). Данные по стоимости производства водорода также говорят в пользу производства именно на базе АЭС [17].

2)В январе 2023г. в парламенте Франции в первом чтении принят законопроект «О строительстве новых ядерных объектов» . Согласно статье 1В раздела 1 Законопроекта, опубликованного на сайте Сената в Энергетический кодекс вносятся поправки о продолжении исследовательских и инновационных усилий в области ядерной энергетики и низкоуглеродистого водорода за счет поддержки реакторов, в том числе малых модульных реакторов, реакторов четвертого поколения, международного экспериментального термоядерного реактора (проект ИТЭР), а также важных проектов в области водорода, представляющих обще-европейский интерес . Также статья 1А раздела 1 Законопроекта предписывает ускорить процедуры, связанные со строительством новых ядерных установок, а по существующим программам предусматривается упрощенный пересмотр с целью приведения их в соответствие со строительством ядерных энергетических реакторов или их

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

продлением. Также в статье 1В были одобрены весьма существенные поправки: 6 поправка- поддерживать долю ядерной энергетики в производстве электроэнергии на уровне более 50% к 2050 году;10 поправка- для достижения к 2030 году установленной производственной мощности не менее 6,5 гигаватт декарбонизированного водорода, производимого электролизом [19]. Таким образом, если законопроект будет принят, можно говорить о повышении роли ядерной энергетики во Франции и стремлении страны ускорить технологический прорыв в атомной и водородной сферах.

3. Япония. В феврале 2010 года Японское агентство по атомной энергии (JAEA) создало Исследовательский центр по применению водорода и тепла HTGR в Оараи, чтобы разработать операционную технологию для установки I-S для термохимического производства водорода. Компания продемонстрировала лабораторное и стендовое производство водорода по технологии I-S с производительностью до 30 литров в час. JAEA стремится производить водород по цене менее 3 долларов США / кг примерно к 2030 году с помощью реакторов с очень высокой температурой [4].

В стране в 2020г выпущена «Стратегия зеленого роста через достижение углеродной нейтральности в 2050 году» . В ней закреплен курс на продолжение исследований в ядерной энергетике, на создание базовых технологий, связанных с производством водорода путем высокотемпературных газоохлаждаемых реакторов (ВТГР). В стратегии признается, что чистый водород станет доступнее со временем в некоторых уголках планеты и сформулирована стратегия на кооперации со странами богатыми ресурсами. Японская сторона видит себя как поставщика инновационных технологий в этой сфере.

4. Южная Корея. Южная Корея также продемонстрировала термохимическое расщепление воды в лабораторных масштабах при поддержке General Atomics. В декабре 2008 года Корейская комиссия по атомной энергии официально одобрила разработку ядерного водорода в качестве национальной программы с разработкой ключевых и базовых технологий до 2017 года и целью демонстрации производства ядерного водорода с использованием процесса I-S и реактора с очень высокой температурой (VHTR) к 2026 году [4].

В целом дорожная карта водородной экономики Южной Кореи отводит первоочередное внимание достижению наибольшей в мире доли рынка электромобилей и топливных элементов на водородных топливных элементах . Ожидается, что размер рынка электромобилей на водородных топливных элементах вырастет примерно с 1800 единиц в 2018 году до 80 000 в 2022 году и 6,2 миллиона в 2040 году, а Южная Корея станет ведущим экспортером таких автомобилей. В дальнейшем правительство планирует расширить применение водорода для кораблей, поездов, дронов и других областей [21].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5.Страны ЕС. Страны Евросоюза, за исключением разве, что Франции, в целом делают ставку на «зеленый» водород. Ожидается, что в конце 2022 и начале 2023 года в Европейском Союзе появятся три проекта, посвященные промышленному применению, водородной инфраструктуре и мобильности [4].

6.Соединенное Королевство. В водородной дорожной карте Ассоциации атомной промышленности Великобритании, опубликованной в феврале 2021 года, показана, программа по достижению 5,7 млн. тонн низкоуглеродистого водорода к 2050 году . В стратегии предложено применение ядерных реакторов всех типов с использованием высокотемпературного парового электролиза и термохимического расщепления воды для производства 75 ТВтч (около 2.0 млн тонн) водорода к середине столетия. Правительство намерено выделить первые контракты на поддержку проектов, по которым с 2023 года будет принято окончательное инвестиционное решение .

3. «Желтый» водород в России.

Согласно действующей Энергетической стратегии России Российской Федерации, целевые объемы экспорта водорода на зарубежные рынки составят 2 млн т в 2035 г . При этом в Концепции развития водородной энергетики в Российской Федерации приведен прогнозы по экспорту водорода в диапазоне 2–12 млн т к 2035 г с ростом до 15–50 млн т к 2050 г . Накопленный прирост мирового спроса на водород в период до 2050 г. в этом же документе оценивается в 40–170 млн т. Таким образом, согласно Концепции развития водородной энергетики в РФ, российский водород должен обеспечить 10- 30 % мирового прироста спроса к 2050 году [27].

Первыми производителями водорода по планам, представленным в «дорожной карте» Минэнерго «Развитие водородной энергетики в России» на 2020–2024 годы должны стать компания «Газпром» и корпорация «Росатом»[26]. В рамках дорожной карты запущен инвестиционный проект «Разработка технологий атомно-водородной энергетики для крупномасштабного производства и потребления водорода» . На сайте госкорпорации «Росатом» водородная энергетика определена как приоритетное направление. Планируется выйти на объем не менее 100 тыс тонн с одного атомного модуля мощностью 200 МВт. Водородная энергетика определена приоритетным направлением научно-технологического развития Госкорпорации «Росатом» .По «желтому» водороду «Росатом» в 2024г запланировано построение на Сахалине опытного полигона для железнодорожного транспорта на водороде, совместно с РЖД в рамках полигона планируется перевести поезда на водородные топливные элементы . Ведется работа в направлении производства товарного водорода для нужд потребителей и дозагрузка для этого некоторых АЭС в европейской части России. В качестве станций-производителей рассматриваются Кольская АЭС и плавучая атомная теплоэлектростанция «Академик Ломоносов» [3, 28].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вывод

Сегодня в мире увеличилось число стратегических инициатив и проектов по производству водорода. В ведущих странах повышается интерес к атомным электростанциям как к источнику электроэнергии для производства «желтого» водорода. Россия также приняла ряд документов, направленных на развитие водородной энергетики. в документах поставлены масштабные задачи по экспорту водорода. Учитывая, сильные позиции российского атомного сектора можно предположить, что именно производство с использованием АЭС будет одним из наиболее перспективных методов производства водорода в России. «Росатом» уже развивает необходимые технологии и планирует запуск пилотных проектов. На фоне повышения интереса ведущих держав к производству и использованию водорода, будет усиливаться и глобальная конкуренция в этой сфере. Для того чтобы Россия в перспективе смогла занять прочные позиции на мировом водородном рынке, российским компаниям необходимо ускорить научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в части атомных импортозамещающих технологий для водородной энергетики. Важно также ускорить запуск соответствующих инновационных проектов, запланированных компанией «Росатом» и проектов для безопасного хранения и транспортировки водорода.

Библиографический список

1.Международное энергетическое агентство, отчет «Global Hydrogen Review 2021», https://www.iea.org/reports/global-hydrogen-review-2021.

2.Международное энергетическое агентство, Дорожная карта Глобального энергетического сектора «Чистый ноль к 2050г» https://iea.blob.core.windows.net/assets/deebef5d-0c34-4539-9d0c-10b13d840027/NetZeroby2050-ARoadmapfortheGlobalEnergySector_CORR.pdf

3.Инфраструктурного центра EnergyNet: Экспертно-аналитический отчет «Перспективы России на глобальном рынке водородного топлива», москва, 2018г.

4. Деловой журнал «Neftegaz.RU» статья «Классификация водорода по цвету» от 24/03/2021г. https://neftegaz.ru/tech-library/energoresursy-toplivo/672526-klassifikatsiya-vodoroda-po-tsvetu/

5.Электронный ресурс «Военное обозрение» https://topwar.ru/152773-vodorod-toplivo-buduschego.html

6.Международное энергетическое агентство, Доклад 2019г. «Будущее водорода» https://www.iea.org/reports/the-future-of-hydrogen

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

7.Магатэ «Инструментарий по производству водорода с помощью ядерных технологий» (Toolkit on Nuclear Hydrogen Production). Скачать на https://www.iaea.org/topics/non-electric-applications/nuclear-hydrogen-production

8.Управление ядерной энергетики США «4 атомные электростанции готовятся к производству чистого водорода», 9 ноября, 2022г. https://www.energy.gov/ne/articles/4-nuclear-power-plants-gearing-clean-hydrogen-production

9.Управление технологий водорода и топливных элементов (HFTO) Министерства энергетики США, проект «Водородный прорыв» https://www.energy.gov/eere/fuelcells/hydrogen-shot

10.Управление технологий водорода и топливных элементов (HFTO) https://www.energy.gov/eere/fuelcells/hydrogen-production-electrolysis

11.«Двухпартийный закон президента Байдена об инфраструктуре» https://www.whitehouse.gov/bipartisan-infrastructure-law/

12.Программы финансирования Двухпартийного закона об инфраструктуре https://oced-exchange.energy.gov/Default.aspx#FoaId4dbbd966-7524-4830-b883-450933661811

13.Офис демонстрации чистой энергии при министерстве энергетики США https://www.energy.gov/oced/regional-clean-hydrogen-hubs

14.Министерство энергетики США Интерактивная карта «H2-matchmaker», https://www.energy.gov/eere/fuelcells/h2-matchmaker

15.Программа кредитования гражданских ядерных реакторов Министерства энергетики США https://www.energy.gov/gdo/civil-nuclear-credit-program

16.Офис демонстрации чистой энергии при министерстве энергетики США https://www.energy.gov/clean-energy-infrastructure/bipartisan-infrastructure-law-programs

17.Закон «О снижении инфляции», 2022г, США https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/5376/text

18.Управление кредитных программ Министерства энергетики США https://www.energy.gov/lpo/innovative-clean-energy-loan-guarantees

19.Отчете французского парламентского управления по научной и технологической оценке «Les Modes de Production de l'hydrogène», 2021г. https://www.senat.fr/fileadmin/Fichiers/Images/opecst/quatre_pages/OPECST_2021_0032_note_hydrogene.pdf

20.Сайт Сената Франции: Законопроект «О строительстве новых ядерных объектов» http://www.senat.fr/enseance/2022-2023/237/liste_discussion.html

21.Сайт Сената Франции: Законопроект «О строительстве новых ядерных объектов», статья 1А и 1В Раздел 1 https://www.senat.fr/enseance/textes/2022-2023/237.html

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

22.Япония, 2020г. «Стратегия зеленого роста через достижение углеродной нейтральности в 2050г» году» https://www.meti.go.jp/english/press/2020/pdf/1225_001b.pdf

23.Дорожная карта водородной экономики Южной Кореи https://docs.wixstatic.com/ugd/45185a_fc2f37727595437590891a3c7ca0d025.pdf

24.Советом по атомной промышленности (NIC) Великобритании «Дорожная карта по водороду» https://www.niauk.org/hydrogen-roadmap/

25.Всемирная ядерная ассоциация Статья «Производство и использование водорода» https://world-nuclear.org/information-library/energy-and-the-environment/hydrogen-production-and-uses.aspx

26.Министерство энергетики РФ «Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года» https://minenergo.gov.ru/node/1026

27. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 5 августа 2021 г. № 2162-р«Концепция развития водородной энергетики в РФ» http://static.government.ru/media/files/5JFns1CDAKqYKzZ0mnRADAw2NqcVsexl.pdf

28.Сайт госкорпорации «Росатом» раздел «Инфестиционный проект КРЭА» https://www.rosenergoatom.ru/development/vodorodnaya-energetika/investitsionnyy-proekt-krea/

29.Сайт госкорпорации «Росатом» Инвестиционная стратегия дивзиона https://www.rosenergoatom.ru/development/vodorodnaya-energetika/investitsionnaya-strategiya-elektroenergeticheskogo-diviziona/

30.Научный портал «Атомная энергия 2.0» статья «РЖД, Росатом и Трансмашхолдинг запустят на Сахалине первый водородный поезд к 2024 году» от 17/11/ 2021г. https://www.atomic-energy.ru/news/2021/11/17/119503

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

UDC 33

Glushkov S.V., Pronkin N.N., Semenycheva I.F., Gasymova Z.V. Substantiation of the structure and main elements of the target program for ensuring information security of the city of Moscow

Glushkov S.V.,
PhD, associate Professor – Sechenov First Moscow state medical University of the Ministry of health of the Russian Federation (Sechenov University).
Pronkin N.N.,
PhD, associate Professor – Sechenov First Moscow state medical University of the Ministry of health of the Russian Federation (Sechenov University).
Semenycheva I.F.,
PhD, associate Professor – Sechenov First Moscow state medical University of the Ministry of health of the Russian Federation (Sechenov University).
Gasymova Z.V.,
Baku branch of the I. M. Sechenov First Moscow state medical University of the Ministry of health of the Russian Federation (Sechenov University), Baku, Azerbaijan

Abstract. *In the article on the basis of the system analysis the strategy of achieving the goals of information security of the Moscow metropolis is considered. In accordance with the statement of the problem, focused on changing the existing state, the development of strategies is conducted in terms of change in relation to some basic variant of development.*

Keywords: *Moscow megapolis, information security, program-target method.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_93

Рецензент: Абдиев Мурат Журатович - доктор экономических наук, профессор. Ошский технологический университет, кафедра «Бухгалтерский учёт и аудит». Член-корреспондент Региональной академии менеджмента (Казахстан)

In accordance with the procedure approved by the decree of the Government of the Russian Federation for the development, approval and implementation of federal target programs of the Russian Federation, the target program is proposed to have the following sections:

- the content of the problem and the need to solve it by programmatic methods;
- the main goals and objectives of the program;
- system of program activities;
- resource support of the program;
- the mechanism of implementation of the program;
- organization of program management and monitoring of its implementation;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- assessment of the effectiveness, socio-economic and environmental consequences of the implementation of the program.

The typical structure of the target program, which meets modern ideas about the program approach, takes into account the existing shortcomings in its implementation and can be considered as an element of the theoretical model of the target program.

Taking into account the structure of the target program, the following main elements can be proposed in its theoretical model.

1. Objectives of the program. Management theory considers the goals of management programs as pre-determined, programmed results of meeting the needs that the program focuses on achieving.

In modern conditions, an increase in the standard of living of the population of the city of Moscow as a result of overcoming a problematic situation should be considered as a public need in relation to this program. To meet this need, general and private strategies are focused, which determine the general, intermediate and private goals of the program. The general goal of the program is based on the overall strategy and is formed to achieve a certain result in its implementation by the end of the program period. Such a goal in the program can be set only in a generalized form as an increase in the standard of living to a certain value. Currently, only such a generalized statement of the general goal can be recognized as scientifically justified. The fact is that the development of the city of Moscow is a multifactorial phenomenon, it is not yet possible to take into account the influence of all factors on it and quantify them. In addition, the general goal of the program should be realistic.

It is advisable to give a comprehensive character to the general goal, i.e. it should relate not only to the entire life activity of the city as a whole, but also to its individual types and directions. If the general and other goals of the program are complex, then with all the differences in specific negative manifestations, it is possible to distinguish those categories and types of them that have largely homogeneous sources and causes, and to influence them in a certain way.

Step-by-step solution of the problem by programmatic methods implies the allocation of intermediate goals that should be formulated in relation to the stages of the program.

Private strategies determine the private goals of the program, which can be aimed not only at achieving a given level, but also at its stabilization. Private goals may also relate to the optimization of the activities of the information security agencies of the metropolis. These goals can essentially define specific subroutines.

All goals should be formulated in the program based on the analysis of the state of ensuring the level of information security of the metropolis, taking into account the forecast of the impact of system-wide measures provided for by federal target programs aimed at ensuring the development of the individual, society, and the metropolis.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Objectives of the program. Management theory distinguishes its tasks from the goals of the program. If the goals are the desired result of the program, then the tasks are decisions, actions and measures that are planned to be implemented by a certain moment of its implementation. In other words, the goals to achieve them are translated into the language of tasks.

The general goal expresses the final result of the implementation of the overall strategy for ensuring the information security of the metropolis at the required level. This is obviously the main task to be solved during the development and implementation of the program. But setting only the main task in the program is clearly insufficient, subsequent specification of tasks is required to achieve the goals outlined in private strategies.

Within the framework of the program solution of the main task, it is necessary to provide for various groups of specific tasks.

It is advisable to include in one of the groups of specific tasks: solving organizational issues of program development; ensuring the implementation of the program; establishing the procedure for adjusting and summarizing the program. When drawing up a program, this group of specific tasks can be taken beyond its scope into organizational documentation.

Of course, the list of specific tasks formulated with a significant degree of generalization is not exhaustive. In the draft program, these tasks will be detailed to the level of issues arising in the practice of the Moscow Government. In addition, it is necessary to take into account that only the most relevant and promising tasks are taken, the solution of which is to be incorporated into the draft program. This list can be supplemented, for example, by specific tasks of socio-economic development of the city. When drawing up a program, as a result of analysis and forecasts of the development of the situation, specific tasks can be clarified.

Thus, specific tasks follow from private strategies and are, in essence, the core of the future program. Together with proposals for possible solutions, they will form an information base for the program. It is assumed that each specific task or part of it (question), together with the proposed solution and its reasoning, will be presented when forming the tasks and works of the program. When presenting tasks , the following scheme should be observed , if possible:

- the essence of the task or its part (question);
- specific proposals for its solution, subject to urgent implementation with appropriate justification;
- proposals for the future (where possible) and their justification.

Proposals subject to urgent implementation are those that should be implemented in the near future. By solutions for the future, we mean those that are subject to implementation during the remaining term of the program.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

There are still such tasks that can be called private in relation to the program. They are solved directly in the course of the Moscow Government's activities in everyday conditions, and their inclusion in the program is impractical. As a rule, such tasks relate to specific situations. This, of course, does not mean that some particular tasks, given their possible development, cannot be considered during the preparation of the program.

3. The system of program activities. It includes a set of subprograms, the implementation of which ensures the achievement of private goals, and in the aggregate – the result planned under the program (the general goal). Each of the subprograms combines a set of activities. In general, an event in the program is understood as a set of actions localized in time and space to solve problems. In accordance with this, each event is characterized by a subject performing actions; an object on which actions are performed; quantified indicators of costs and results. The nature of the program's activities in connection with the inclusion of various fields of activity in it can be very diverse. The program is supposed to consider activities related to any stage of the implementation of general and private strategies.

In the course of designing the activities that make up the main content of the program, the conditions for their effective implementation should be determined – the organizational structure of management, information support, personnel selection, material and technical base, economic conditions for their implementation, etc. Along with this, each event of the program is characterized by the amount of resources required for its implementation; the relationship of interdependence, i.e. for each event it should be indicated what it is conditioned by and what activities it itself determines; the duration of implementation.

When building a system of program activities, the following principles should be observed:

- each event must be tied to certain objects and subjects, in the absence of at least one pair – object and subject – this pair must be created within the framework of the program, i.e. no event should hang in the air; its specific purpose and specific performer must be indicated;
- the complex of measures should be complete and at the same time not excessive. In other words, a set of measures should be an unambiguous plan or instruction for achieving the final result;
- deleting the description of at least one event makes this plan uncertain.

The variability of the program at the level of activities is due to the possibility of achieving the same results in solving problems in various ways, which may differ in the composition of organizational, legal, managerial, technical and other measures.

After defining a certain set of program activities as a hierarchically ordered subset and determining their interdependence, it is necessary to consider the resulting complex, firstly,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

from the point of view of technological consistency and resource availability, and secondly, from the standpoint of ensuring the greatest efficiency of solving the problem.

4. Resource support of the program. The resources spent on the program are an interconnected set of material resources that are used for its implementation. When forming and analyzing a set of measures, the description of the total cost of resources must meet the following requirements:

- the totality of all types of resources must be presented with an indication of the sources of their receipt by the periods of implementation of the program;
- the costs of the program must be calculated for the full cycle (including the costs of research and development of the program). At the same time, the full costs of the program should be taken into account, which include direct costs for the implementation of measures defined in it and related costs for the implementation of supporting measures. It is advisable to allocate the volume of expenditures of scarce resources, indicating the sources of their receipt.

5. The effectiveness of the program. Since, in general, the purpose of developing a program is to solve a problem, then, obviously, the following aspects should be included in the concept of program effectiveness:

- the degree of improvement of indicators characterizing the state of the socio-economic situation in the metropolis as a result of the implementation of the target program in comparison with existing ones;
- the amount of resources spent on the implementation of the program and the functioning of the information security system of the metropolis, attributed to the resulting effect (in quantitative terms);
- indirect impact of the implementation of the program activities on the achievement of other goals of the life system of the city of Moscow.

The most effective way to solve the problem, which will correspond to the optimal version of the program, is a method that ensures an acceptable compromise between costs and results. The term "compromise" seems more appropriate here than the concept of "optimum", since the repeatedly emphasized multi-purpose nature of the problems ultimately forces the use of decision-making procedures based on the concept of compromise.

References

1. Assessment of the Impact of Cloud Technologies on Social Life in the Era of Digitalization / E. Panfilova, A. Lukyanova, N. Pronkin, E. Zatsarinnaya // International Journal of Interactive Mobile Technologies. – 2021. – Vol. 15. – No 21. – P. 144-157. – DOI 10.3991/ijim.v15i21.22985. – EDN TYMFFZ.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Gluschenko, V. M. Analysis of the problems of ensuring information security of the megalopolis / V. M. Gluschenko, N. N. Pronkin, A. I. Simakov // International Journal of Professional Science. – 2021. – No 1. – P. 43-49. – EDN WXRRSL.

3. Glushchenko, V. M. Methodology for assessing the integral potential damage to information security / V. M. Glushchenko, N. N. Pronkin // International Journal of Professional Science. – 2021. – No 8. – P. 24-31. – DOI 10.54092/25421085_2021_8_24. – EDN CJAATO.

4. Glushchenko, V. M. Principles for assessing potential and prevented damage to the information security of a megapolis / V. M. Glushchenko, N. N. Pronkin // International Journal of Professional Science. – 2021. – No 7. – P. 5-8. – EDN PMHAFX.

5. Glushchenko, V. M. Principles of functioning of the information security system / V. M. Glushchenko, N. N. Pronkin, A. I. Simakov // International Journal of Professional Science. – 2021. – No 9. – P. 20-26. – DOI 10.54092/25421085_2021_9_20. – EDN VWEHSQ.

6. Gluschenko, V. M. Developing a strategy to achieve the goals of ensuring information security of the metropolis / V. M. Gluschenko, N. N. Pronkin // International Journal of Professional Science. – 2023. – No 1. – P. 33-39.

7. Glushkov, S.V. Identification of conditions for the effective implementation of the program-target method in solving the problems of ensuring information security of the city of Moscow / Glushkov S.V., Pronkin N.N., Semenycheva I.F. // Экономические исследования и разработки. – 2023. – No 1. – С. 217-223.

8. Glushkov, S. V. Threats to the information security system Moscow megalopolis / S. V. Glushkov, N. N. Pronkin, I. F. Semenycheva // International Journal of Professional Science. – 2022. – No 2. – P. 17-21. – DOI 10.54092/25421085_2022_2_18. – EDN LNIVQY.

9. Greibo S.V., Pronkin N.N., Filippova O.V. Information system for monitoring the movement of drug products. advances in economics, business and management research. International scientific and practical conference on. Цифровая экономика. 2019. Т. 105. № 1. С. 924.

10. Staffing information security systems Moscow megalopolis / S. V. Glushkov, S. V. Greibo, N. N. Pronkin, I. F. Semenycheva // International Journal of Professional Science. – 2022. – No 3. – P. 34-41. – DOI 10.54092/25421085_2022_3_34. – EDN RWNCWB.

11. Брусницын Н.А. Информационная война и безопасность. М.: Вита-Пресс, 2001.

12. Возможные подходы к оценке ущерба от информационных угроз / В. М. Глущенко, Н. Н. Пронькин, А. И. Симаков, Т. Е. Новоселова // Экономические исследования и разработки. – 2020. – № 9. – С. 6-13. – EDN IJBMAP.

13. Глущенко В.М., Новиков А.Н., Пронькин Н.Н. Особенности формирования и содержания модели управления московским мегаполисом. Информационные и телекоммуникационные технологии. 2019. № 44. С. 32-37.

14. Глущенко, В. М. Этапы выработки стратегического решения по обеспечению информационной безопасности мегаполиса / В. М. Глущенко, А. Н. Новиков, Н. Н. Пронькин // Экономические исследования и разработки. – 2021. – № 2. – С. 96-101. – EDN OFLLKH.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

15. Информационная безопасность и защита информации / А. Н. Новиков, В. М. Глущенко, Н. Н. Пронькин, М. Н. Малышев ; Московский городской университет управления Правительства Москвы. – Москва : Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2011. – 72 с. – (Учебно-методический комплекс). – EDN ZIFPYT.

16. Информационная безопасность мегаполиса на примере города Москвы. Монография / Н.Н. Пронькин – М.: ООО «Экслибрис-Пресс», 2017.

17. Информационные технологии в управленческой деятельности: учебное пособие для гос. служащих г. Москвы, обучающихся по образоват. программе повышения квалификации / В. М. Глущенко, В. С. Елизаров, Н. Н. Пронькин, А. Н. Новиков. – Москва: Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2010. – 264 с. – ISBN 978-5-98279-900-5. – EDN TLZMOX.

18. Информационные системы и технологии : учебник для студентов, обучающихся по направлению подготовки 230400.62 "Информационные системы и технологии" (бакалавриат) / В. М. Глущенко, В. С. Елизаров, А. М. Жандаров [и др.] ; науч. ред. В. М. Глущенко ; Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Московский городской университет управления Правительства Москвы. – Москва : Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2012. – 438 с. – ISBN 978-5-98279-959-3. – EDN QMWVRL.

19. Пронькин Н.Н. Информационная безопасность мегаполиса на примере города Москвы. Монография /– М.: ООО «Экслибрис-Пресс», 2017.

20. Пронькин, Н. Н. Информационная безопасность мегаполиса на примере города Москвы : Монография / Н. Н. Пронькин. – Москва : Экслибрис-Пресс, 2017. – 112 с. – ISBN 978-5-88161-404-1. – EDN XZLZBZ.

21. Пронькин, Н. Н. Практика внедрения системы дистанционного обучения в МГУУ Правительства Москвы на основе E-LEARNING 3000 / Н. Н. Пронькин // Информационные и телекоммуникационные технологии. – 2011. – № 12. – С. 72-78. – EDN MHSFFE.

22. Пронькин, Н. Н. Стратегия обеспечения информационной безопасности московского мегаполиса / Н. Н. Пронькин. – Москва : Экслибрис-Пресс, 2019. – 136 с. – ISBN 978-5-88161-415-7. – EDN SLGKDE.

23. Пронькин, Н. Н. Формирование целевой программы обеспечения информационной безопасности города Москвы / Н. Н. Пронькин, А. И. Симаков // Экономические исследования и разработки. – 2020. – № 6. – С. 61-67. – EDN ITZZWR.

24. Структура целевой программы обеспечения информационной безопасности города Москвы / В. М. Глущенко, Н. Н. Пронькин, А. И. Симаков, И. Ф. Семенычева // International Journal of Professional Science. – 2020. – № 9. – С. 17-25. – EDN MLRRVF.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Мельников И.В., Валова Ю.И. Развитие малого предпринимательства в системе социально-экономического развития субъекта РФ

Development of small business in the system of socio-economic development of the subject of the Russian Federation

Мельников Иван Витальевич,
магистрант
Московский государственный областной педагогический университет,
г. Москва, Россия
Валова Юлия Игоревна,
к.э.н, доцент,
Московский государственный областной педагогический университет,
г. Москва, Россия
Melnikov Ivan Vitalievich,
undergraduate
Moscow State Regional Pedagogical University,
Moscow, Russia
Valova Yulia Igorevna,
Candidate of Economics, Associate Professor,
Moscow State Regional Pedagogical University,
Moscow, Russia

Аннотация. *В статье раскрываются основные аспекты развития и поддержки малого предпринимательства. Сделан вывод, что принципы государственной поддержки малого предпринимательства во многом опираются на условия регулирования в законодательном и правовом поле, но, как показывает международная практика, чем меньше административный гнет, тем свободнее и эффективнее предпринимательство себя проявляет. В связи с этим многие реогионы берут курс на дерегулирование экономики и создание общих благоприятных условий для бизнеса.*

Ключевые слова: *малое предпринимательства, развитие малого бизнеса, поддержка малого бизнеса, факторы, влияющие на развитие малого предпринимательства.*

Abstract. *The article reveals the main aspects of the development and support of small business. It is concluded that the principles of state support for small business are largely based on the conditions of regulation in the legislative and legal field, but, as international practice shows, the less administrative oppression, the freer and more effective entrepreneurship manifests itself. In this regard, many regions are taking a course to deregulate the economy and create general favorable conditions for business.*

Keywords: *small entrepreneurship, small business development, small business support, factors influencing the development of small entrepreneurship.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_100

Рецензент: Абдиев Мурат Журатович - доктор экономических наук, профессор. Ошский технологический университет, кафедра «Бухгалтерский учёт и аудит».
Член-корреспондент Региональной академии менеджмента (Казахстан)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Развитие предпринимательства в условиях переходной экономики в связи с изменениями глобализации в мировой экономике обеспечит развитие экономики страны от сырьевой экспортно-ориентированной к инновационно-технологической и повышению благосостояния общества.

В поддержке малого бизнеса необходимо уделять особое внимание развитию инноваций и предусматривать кардинальное улучшение и расширение бизнес-среды для развития малого и среднего бизнеса. Основным условием создания новой отрасли является поддержка инноваций и внедрение их в производство, причем этот процесс осуществляется за счет инновационного малого и среднего бизнеса [5].

Развитие инновационного малого и среднего бизнеса будет способствовать развитию инновационного процесса в стране, повышению уровня занятости, повышению уровня доходов занятого населения. Увеличение уровня доходов создает спрос на товары и услуги, что приводит к развитию производственного цикла. В результате этих процессов будет развиваться инфраструктура регионов, а в результате их социально-экономического развития повысится уровень жизни населения.

Малый бизнес в регионах создает необходимые условия для производства товаров и услуг, рыночную инфраструктуру. Рыночная инфраструктура в регионе выполняет две функции, первая - торгово- посреднические услуги (поставки сырья, материалов, оборудования и т.п. предприятиям), другая - финансово-кредитная, информационно-экономическая и юридическая (информационно-финансовая - хозяйствующим субъектам) и юридическая помощь.

Большие материальные и финансовые ресурсы и качественные трудовые ресурсы имеют важное значение для повышения эффективности рыночной инфраструктуры в регионе. Поэтому возникает потребность в высоких инвестициях в основной капитал, выделяемых из государственного бюджета региона. Параметры и адресность инвестиций увязывается со стратегическими планами развития, планами развития территорий, отраслей и хозяйствующих субъектов. В целях обеспечения эффективности ассигнований необходим систематический антикоррупционный контроль [8, с. 29]. Кроме того, наличие статистического наблюдения за такими категориями, как качество трудовых ресурсов в регионе, уровень экономической ситуации и объемы финансовой помощи субъектам предпринимательства в регионе для постоянного контроля за текущим развитием региона, тенденциями развития, структурные изменения отрасли, будет основой [2].

Общая культура и законодательная база позволяют компаниям любого масштаба кооперировать усилия в общих интересах, дополнять слабые стороны и усиливать лучшие характеристики друг друга. Особенно это заметно в узкопрофильном

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

производстве и инновациях. Такая кооперация выгодна всем, поскольку регулируется и защищается правовой базой международного законодательства.

Помимо национальных и исторических факторов влияния на развитие малого и среднего предпринимательства существует универсальное сочетание, присущее любой компании – это внутренняя и внешняя среда организации. Как правило, лучше других с трудностями справляются наиболее конкурентоспособные организации [3, с. 57].

Внутренняя среда малого предприятия представляет собой совокупность функциональных областей, каждая из которых характеризуется особым объектом деятельности, технологией, отношениями.

Структура внутренней среды компании может быть поделена на три сегмента: бизнес-процессы, фазы управления, элементы организационной структуры. Понимание своей структуры и умелое распоряжение ими позволяет предпринимателю повышать эффективность работы, успешно достигать поставленных задач и своевременно реагировать на проблемы и изменения извне.

Внешнюю среду малого предприятия формирует совокупность факторов, прямо или косвенно влияющих на его деятельность, причем воздействие может быть негативным или позитивным.

Всю совокупность элементов внешней среды малого предприятия можно свести в шесть общих групп:

1) Рыночная среда;
2) Государственные и частные институты;
3) Правовое поле деятельности;
4) Конъюнктура рынка;
5) Социокультурные особенности страны;
6) Система государственной поддержки малого предпринимательства [1].

Если внутреннюю среду еще можно как-то оценить, измерить, спрогнозировать и повлиять на ее отдельные элементы, то внешняя среда непредсказуема и изменчива.

Малое предприятие действует на локальном местном рынке, который является частью большого отраслевого или регионального рынка, а тот в свою очередь подпадает вод влияние национальной экономики и далее под мировые экономические тенденции и тренды развития.

Вся эта многослойность и многокомпонентность порождает стихийность и непредсказуемость, в которой устоять самостоятельно маленькой компании очень тяжело.

Многоуровневость обоснована и обусловлена взаимосвязями и масштабом деятельности компаний, их объединений и отраслей. К тому же, работа этой системы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

должна быть открытой и двухсторонней, адаптирующейся к элементам неопределенной среды.

Реализация предпринимательских функций связана с постоянным риском и для компаний, и для инвесторов, и для государственных систем поддержки. Каждая компания уникальна и обладает как своей индивидуальной внутренней средой, так и по-особому реагирует на факторы внешней среды. Риски трудно измеримы, что затрудняет доступ малым компаниям со своими проектами и идеями к рынку финансов, кредитов и инвестиций.

Визуально факторы разных уровней, которые прямым образом влияют на развитие и успешное существование на рынке субъектов МСБ, представлены на рисунке 1.

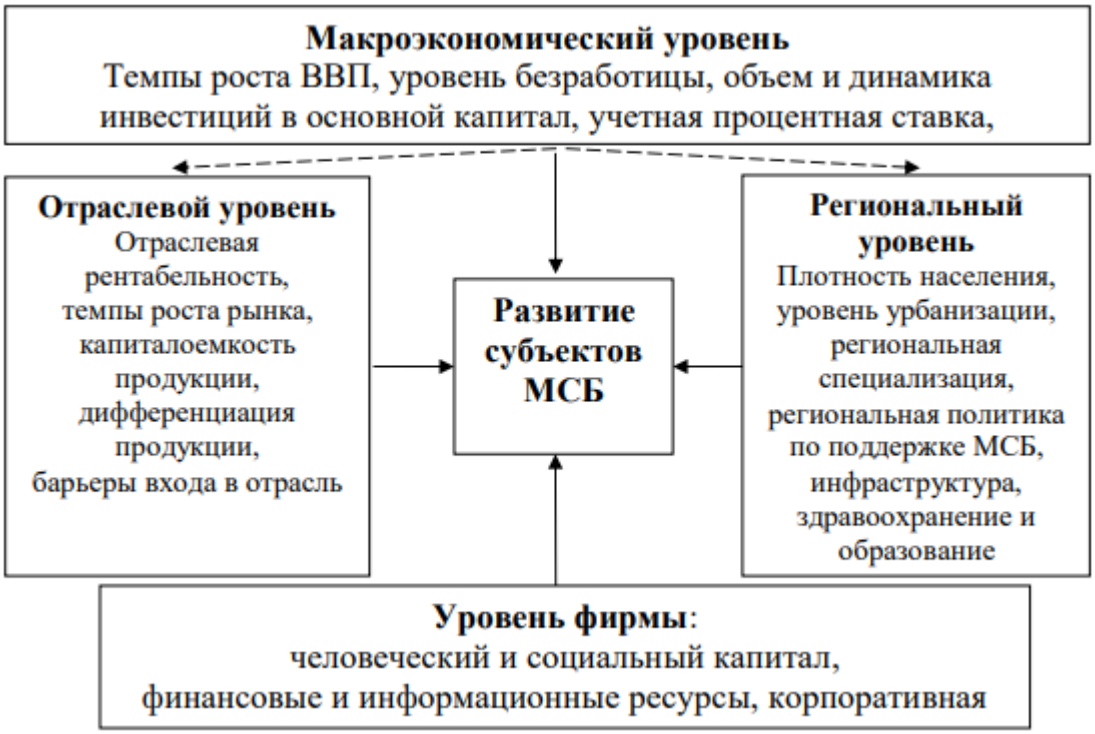

Рисунок 1. Факторы внешней среды, влияющие на развитие МСБ [6]

Еще одна особенность отношения малого предприятия и внешней среды – невозможность повлиять на нее. Субъекты МСБ зависят от принимаемых на государственном уровне решений, от решений крупных рыночных игроков и финансово-кредитных институтов.

Внешняя среда влияет на внутреннюю, и если совокупность негативных факторов в какой-то момент перевесит позитивные, то в компании может произойти сбой и даже коллапс, ведущий к банкротству.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Внутренние и внешние факторы малого предприятия находятся в постоянном и непрерывном взаимодействии, малейшее влияние или появление нового фактора резко обесценивает все предыдущие планы и расчеты. Чем больше ненормальностей в деятельности организации, тем больше вероятность ее распада.

Жизнеспособность и выживание МСБ в таких условиях невозможны без вмешательства государства, тем более, как было отмечено ранее, этот сектор играет жизненно важную роль для всей экономики и общества в целом.

Любая страна должна целенаправленно и системно разрабатывать, и внедрять программы и механизмы поддержки развития малого и среднего бизнеса, охватывающие как внешнюю, так и внутреннюю их среду, создающие благоприятные условия существования и блокирующие негативные влияния, и проблемы.

Известно, что программы, ориентированные на финансирование, более необходимы МСБ в условиях развития экономики, чем программы информационного характера. Это связано с тем, что все проблемы, возникающие у МСБ, связаны с наличностью, нехваткой оборотных средств, отсутствием доступа к банковским кредитам, нехваткой средств государственных и муниципальных фондов для всех предприятий и другими внутренними рисками хозяйствующих субъектов.

Если индивидуальный предприниматель стремится улучшить свое финансовое положение и повысить ликвидность активов, у государства должны быть другие обязательства, помогающие ему. Это связано с тем, что6 регулярные субсидии МСБ временно решают их финансовые проблемы, но не повышают ликвидность активов предприятий. В связи с этим комплексная реализация государством всех экономических и административных мер по развитию МСБ является более эффективной и повышает эффективность МСБ в условиях развития экономики [3].

Изучение существующих средств содействия развитию в Российской Федерации малого предпринимательства позволяет отметить, что они не обеспечивают успешное решение связанных с указанной поддержкой задач. Субъекты МСБ вынуждены в силу кризисных явлений в экономике либо переходить в теневой сектор, либо прекращать деятельность.

Программы содействия малому предпринимательству в недостаточной мере учитывают рыночные условия. Число субъектов МСБ, направления их деятельности, успешность функционирования определяются условиями, формируемыми государства для осуществления гражданами собственных проектов в сфере предпринимательства.

Существует необходимость в дифференциации мер содействия развитию субъектов МСБ. Требуется при определении данных мер учитывать состояние, стадию развития субъектов МСБ.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Следует обратить внимание и на институты содействия экономическому развитию, не являющиеся государственными, на относящиеся к экономической инфраструктуре коммерческие составляющие, реализующие такие функции, как инвестиционная и финансовая.

Взаимодействие институтов государства, институтов, являющихся негосударственными при содействии развитию бизнеса характеризуется определенными сложностями, которые обусловлены тем, что возможности, потребности, интересы и цели развития частного капитала и государства являются различными.

С учетом данного обстоятельства целесообразно принимать во внимание опыт содействия субъектам МСБ в государствах, относящихся к категории развитых.

В Соединенных Штатах используемые средства содействия МСБ являются весьма многообразными. В стране более шестидесяти лет реализуется отраслевой подход к определению таких параметров, как масштабы деятельности, аффилированность, размеры малых компаний. При этом существуют компании, которые обладают приоритетом при участии в тендерах, проводимых государствах (компании, которые находятся в регионах, являющихся депрессивными, компании, собственники которых – ветераны-инвалиды, женщины).

Для содействия МСБ в стране функционирует особый госорган – АМБ - Администрация малого бизнеса. Роль данного органа в процессе содействия развитию МСБ является весьма существенной. К компетенции АМБ относится содействие реализуемым субъектам МСБ проектам в сфере поставок на экспорт, защита интересов субъектов МСБ при госзакупках, определение состава товаров, которые могут поставляться субъектами МСБ, инициирование заключения контрактов с указанными субъектами.

Следует отметить ряд успешно реализуемых программ содействия субъектам МСБ в данной стране. Данные программы представлены в виде:

- объединенных заказов: предполагает реализацию эффекта масштаба для снижения цены, при этом один заказ разделяется между рядом поставщиков, являющихся субъектами МСБ;

- госзаказа – размещения среди представителей МСБ части контрактов, с установлением требований в отношении способов закупок, требований в отношении условий поставок и качества, определением состава приобретаемых услуг, работ, товаров;

- рамочных контрактов – осуществление закупок у конкретных поставщиков, являющихся субъектами МСБ, которые выбираются заранее;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- квотирования, с закреплением за субъектами МСБ контрактов на суммы от двух с половиной до ста тысяч долларов при участии в конкурсе ряда субъектов МСБ, которые предлагают конкурентоспособные цены и необходимое качество;

- демонстрации конкурентоспособности субъектов МСБ, с квотированием контрактов, поставок в отраслях, где удельный вес микропредприятий является наибольшим (показатели деятельности подобных предприятий в два раза ниже, чем минимальные значения для малых предприятий);

- сертификатов компетентности, с выдачей АМБ подобных документов на основе запросов малых предприятий, которые желают подтвердить свои компетенции, чтобы предоставлять их в департамент закупок при направлении заявок;

- программы 8(а), которая предусматривает возможность передачи АМБ контрактов на осуществление работ, поставку товаров, с дальнейшей передачей данных контрактов субъектам МСБ, которым они наиболее необходимы;

- субконтрактации, с возможностью работы субъектов МСБ по крупным контрактам, получать часть доходов и во взаимодействии с прочими экономическими субъектами реализовывать имеющиеся возможности [4].

Наряду с указанными программами, механизмами закупок на льготных условиях государством реализуются закупки с наименьшими требованиями по документам и в упрощенных формах.

В числе форм содействия развитию МСБ, являющихся перспективными, следует выделить создание широкой сети бизнес-инкубаторов. Решение данной задачи позволяет улучшать экономический климат, повышать занятость и доходы, содействовать приоритетным направлениям деятельности субъектов МСБ.

Функционирование бизнес-инкубаторов способствует развитию самостоятельных субъектов МСБ, обеспечивает централизацию локальных сегментов МСБ, предоставляет требующуюся для МСБ инфраструктуру, содействуют повышению конкурентоспособности.

Экономическое содействие МСБ реализуется в многообрзаных формах и за счет многочисленных средств, в т.ч. франчайзинга, факторинга, сервейинга, лизинга и др. За счет информационного обеспечения функционирования, развития МСБ обеспечиваются условия для успешного взаимодействия субъектов МСБ с внешней средой и оперативного реагирования на ее изменения.

Для решения достижения указанной цели государству необходимо решать ряд задач:

- передавать технологии, знания от международных, государственных, коммерческих структур;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- пропагандировать полезность, выгодность МСБ для развития экономики страны;

- предоставлять сведения в отношении связанных с функционированием, развитием МСБ проектов изменений в нормативно-правовом регулировании;

- поддерживать направления развития экономики, являющиеся приоритетными, организовывать финансовую поддержку по данным направлениям;

- распространять через собственную инфраструктуру сведения в отношении инструментов содействия МСБ, соответствующих госпрограмм;

- распространять посредством национальных, региональных СМИ передовой опыт ведения предпринимательской деятельности.

Ведущий принцип информационного содействия малому предпринимательству состоит в том, что вся информация должна быть доступной, открытой. Для этого организуются встречи между заинтересованными сторонами, применяются современные информационно-телекоммуникационные технологии, задействуются возможности традиционных каналов массовой коммуникации (телевидение и др.).

Необходимо обеспечивать достаточность, общедоступность, актуальность, достоверность, точность и полноту предоставляемых сведений. Соблюдение данных требований обеспечивает полезность, эффективность информационного содействия.

Следует выделить 3 стадии осуществления контроля и координации осуществления национальных программ содействия МСБ. Данные стадии связаны с упорядочением внешней среды функционирования субъектов МСБ, осуществлением регулирующего воздействия в отношении внутренней среды МСБ, развитием государственных институтов содействия развитию МСБ. В рамках каждой из стадий реализуется система стратегических долгосрочных мероприятий.

Формирование статической программы содействия развитию малого предпринимательства обеспечивает интеграцию отдельных мероприятий на основе общих целей, задач. Например, на территории Калининградской области реализуются мероприятия, ориентированные на то, чтобы упростить условия осуществления деятельности предпринимательского характера. Данные мероприятия связаны с установлением применительно к услугам, работам, товарам стандартов безопасности, качества, внедрением принципа одного окна во всех госорганах, сокращением числа видов деятельности, в отношении которых осуществляется лицензирование, упрощением графика контрольных проверок. При этом соответствующие меры не могут рассматриваться как достаточные для того, чтобы формировать экономические условия, которые позволят обеспечить полезность малого бизнеса для развития общества, как в государствах, относящихся к категории развитых. Для того, чтобы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

активизировать содействие малому предпринимательству, необходимо изучать историческую специфику его развития, принимать во внимание международный опыт.

Господдержка в значительной мере основывается на нормативном и административном регулировании. В то же время анализ мирового опыта свидетельствует, что эффективность предпринимательства выше там, где административная нагрузка является менее значительной. С учетом данного обстоятельства в значительном числе развитых стран отметается тенденция к дерегулированию экономики [7].

Таким образом, можно отметить, что деятельность государства преимущественно связана с мерами контроля и устранением рисков предпринимательства, устранением затруднений в его развитии. Активизация соответствующего процесса возможна в случае, если будет формироваться единая нормативная основа защиты присущих и бизнесу, и потребителям прав, увеличиваться качество рыночных продуктов, внедряться принципы саморегулирования, сокращаться количество нормативно-правовых актов с сохранением ключевых и наиболее масштабных, частота и число мер контроля и проверок, число видов деятельности, в отношении которых осуществляется лицензирование.

Библиографический список

1. Баринова В.А. Предпринимательство и институты: есть ли связь на региональном уровне в России / В.В. Баринова, С.П. Земцов, Ю.В. Царева // Вопросы экономики. 2018. № 6. С. 92–116

2. Блинов А.О. Малое предпринимательство: теория и практика: учеб. пособие для вузов / А.О. Блинов, И.В. Шапкин. – М.: Изд-во Дашков и Ко, 2021. – 355 с.

3. Валова Ю.И., Титков В.И. Оценка состояния конкурентной среды в России. Сборник научных статей «Фестиваль науки и технологий» [текст]. Волгоград, 2020. Вып.1. С. 56-68.

4. Виленский А. В. Трансформация целей и задач государственных программ и проектов поддержки и развития малого и среднего предпринимательства России/ А.В. Виленский, О.В. Лылова // ЭТАП. 2018. №5. – С. 43-57

5. Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития малого предпринимательства / А.В. Виленский. – М.: Наука, 2017. – 236 с.

6. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия: учебное пособие. - М.: Изд-во Гросс Медиа, 2017. - 125 с.

7. Наролина Т. С. Исследование особенностей функционирования малых и средних предприятий в условиях пандемии / Т.С. Наролина, М.И. Самогородская, И.А.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Бейнар, Т.И. Смотрова // Регион: системы, экономика, управление. - 2021. - №2(53). - С.127-134

8. Стрельцов Р. С. Аналитический аспект инновационного потенциала кластеров малого и среднего бизнеса в России / Р. С. Стрельцов // Наука Красноярья. – 2021. – Т. 10. № 2-2. – С. 171—175.

9. Салгириев Д.Х., Крупнов Ю.А. Роль государственного заказа в реализации социально-экономической политики государства. В сборнике: Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. Сборник научных трудов 10-й Международной научно-практической конференции, посвященной Году науки и технологий в Российской Федерации. Курск, 2021. С. 373-377. EDN: UYLZKP

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Пришибская Ю.В. Инвестиционная деятельность в строительной отрасли в современных условиях (на примере Новосибирска)

Investment activities in the building sector of modern conditions (in Novosibirsk)

Пришибская Юлия Владимировна
студент,
ФГБОУ ВО «НГАСУ (Сибстрин)»,
Россия, Новосибирск
Научный руководитель:
Медведева Олеся Владимировна
Старший преподаватель кафедры ЭУСП
ФГБОУ ВО «НГАСУ (Сибстрин)»,
Россия, Новосибирск
Prishibskaya Yulia Vladimirovna,
Student,
The Novosibirsk State University of architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia, Novosibirsk
Medvedeva Olesya Vladimirovna,
Senior Lecturer,
The Novosibirsk State University of architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia, Novosibirsk

Аннотация. *Статья посвящена исследованию современного состояния рынка инвестирования в жилую недвижимость. Были изучены характеристики недвижимости, риски инвестирования и факторы, определяющие инвестиционную стоимость недвижимости. Особое внимание уделяется анализу инвестиций в жилую недвижимость г. Новосибирска. Основным выводом проведенного исследования является, выявления привлекательности жилья как объекта инвестирования, несмотря на кризисные состояния в 2020-2022 г.*

Ключевые слова: *инвестиции, рынок недвижимости, цена, жилая недвижимость, кризис, статистика, ипотечное кредитование.*

Abstract. *The article is devoted to the study of the current state of the investment market in residential real estate. The characteristics of real estate, the risks of investing and the factors that determine the investment value of real estate were studied. Particular attention is paid to the analysis of investments in residential real estate in Novosibirsk. The main conclusion of the study is to identify the attractiveness of housing as an investment object, despite the crisis conditions in 2020-2022.*

Keywords: *investments, real estate market, price, residential real estate, crisis, statistic, mortgage credit lending.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_110

Рецензент: Абдиев Мурат Журатович - доктор экономических наук, профессор. Ошский технологический университет, кафедра «Бухгалтерский учёт и аудит».
Член-корреспондент Региональной академии менеджмента (Казахстан)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Введение

Строительная отрасль является одной из ведущих отраслей страны, она влияет, как на благоустройство, так и на увеличение уровня экономики страны и благосостояние людей. На развитие строительной отрасли влияют строительные предприятия, которые осуществляют, для повышения своей эффективности, инвестиционную деятельность.

1 Инвестиционные характеристики недвижимости

Рассмотрим сначала в целом, что такое инвестиции в строительстве. Инвестиционно-строительная деятельность – это та часть общего экономического процесса, которая связана с созданием одной из многочисленных разновидностей экономических благ, а именно, объектов недвижимости (за исключением земельных участков, которые являются продуктом природы) [1].

Инвесторами, осуществляющими вложение собственных, заемных, привлеченных средств на создание и воспроизводство основных фондов в форме капитальных вложений (Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ), могут быть:

– органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами;

– организации и предприятия, предпринимательские объединения, общественные организации и другие юридические лица всех форм собственности;

– международные организации, иностранные юридические лица;

– физические лица (граждане РФ и иностранные граждане). Заказчиками (застройщиками) могут быть инвесторы, а также иные физические и юридические лица, уполномоченные инвесторами осуществлять реализацию инвестиционных проектов по строительству [2].

Вариант инвестирования в жилую недвижимость самый распространённый, риски минимальны. Как правило, этот способ инвестирования используют для того, чтобы сохранить деньги. Доходы получают от перепродажи объекта или сдачи в аренду.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

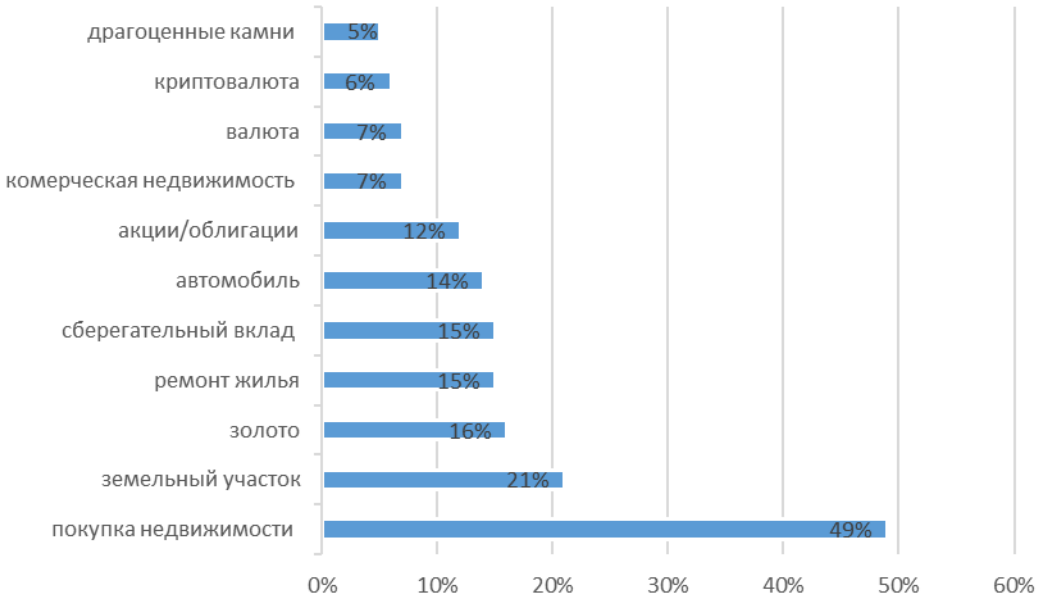

Рисунок 1 – Выбор вложения инвестиций у Россиян

Так по итогам 2022 года, проведенного ДОМ.РФ и ВЦИОМ, большинство россиян (49 %) считают покупку недвижимости более выгодным способом вложения средств. Также 72 % россиян полагают, что покупка недвижимости – более выгодный способ вложения средств, чем банковский вклад [6].

2 Проблемы (и риски) инвестирования в недвижимость

Пандемия коронавируса внесла значительные коррективы в развитие социально-экономической ситуации в стране и мире. На фоне пандемии коронавируса за первые шесть месяцев 2020 года объем инвестиционных сделок на российском рынке недвижимости снизился [5].

После чего, в связи с кризисной ситуацией в стране начиная с февраля 2022 года, стало все труднее заниматься инвестициями. Эксперты называли основным мотивом откладывания покупки жилья в начале 2022 года – волнение, неуверенность в ситуации [3].

В марте 2022 года Правительство РФ объявило о досрочном прекращении программы ипотечного кредитования на новостройки с «Государственной поддержкой», ставка на которую составляла 5-7 % годовых. В связи с этим, покупатели жилья в экстренном порядке начали скупать недвижимость, инвестируя в это свои сбережения боясь потерять все.

Но несмотря на это, многие люди при покупке жилья не учитывают тот факт, что могут столкнуться с рядом сложностей.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Максимальную доходность, при инвестициях в новостройки, сегодня можно извлечь при выходе из проекта до его ввода в эксплуатацию. Если объект сдан в эксплуатацию, то при продаже квартиры в нем инвестору придется заплатить налоги. После сдачи новостройки в эксплуатацию рост цен на квартиры в ней уже не будет превышать рыночные показатели [4].

Также инвесторы могут столкнуться с такой сложностью как – риски с задержками строительства и снижение покупательского интереса к новостройке. Если застройщик обанкротится, а стойка прекратится, то выйти из проекта будет еще сложнее.

3 Факторы, определяющие инвестиционную стоимость объектов недвижимости

Для того чтобы удачно выбрать квартиру и не столкнуться с рисками, стоит придерживаться нескольких критериев [7]:

1. Легкодоступная транспортная развязка, близость к метро;
2. Более или менее новый дом;
3. Не первый и не последний этаж;
4. Рядом находится больница, школа, детский сад и магазины;
5. Материал – кирпич или монолит;
6. Выбор хорошего района.

При правильном подборе объекта инвестирования, цена на которое не будет падать, а наоборот, будет только расти, Ваша недвижимость всегда будет востребованной.

Рассмотрим рынок жилой недвижимости на примере города Новосибирск.

В городе Новосибирске ежегодно вводится более 1 миллиона квадратных метров жилья.

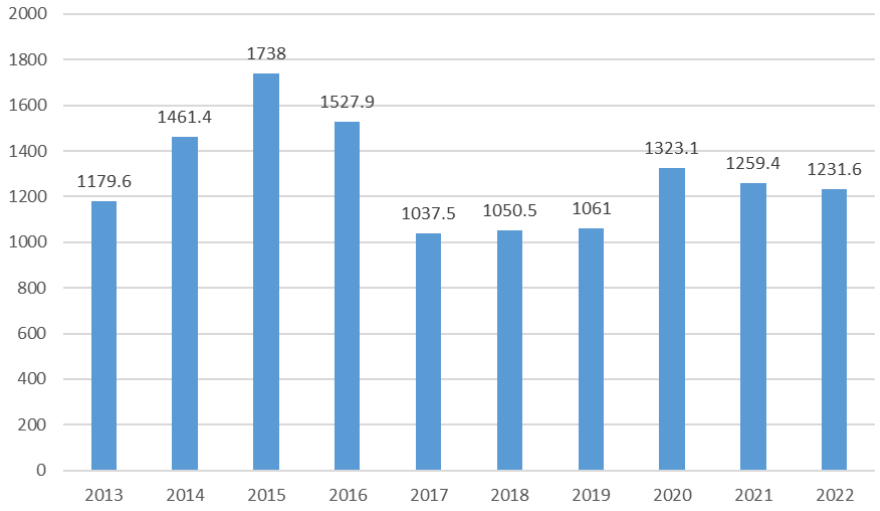

Рисунок 2 – Объем введённого жилья, тыс. кв. м.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

По результатам работы строительной отрасли в 2022 году в городе Новосибирске введено в эксплуатацию 1 млн. 231 кв. м. жилья, что составило 97,8 % по сравнению с показателями 2021 года (1 259,4 тыс. кв.м) и 101 % от контрольного показателя, утвержденного Губернатором Новосибирской области на 2022 год (1 220,0 тыс. кв.м) [8].

Рассмотрим также динамику цен на недвижимость в Новосибирске по месяцам. Мы брали данные за декабрь каждого года [9].

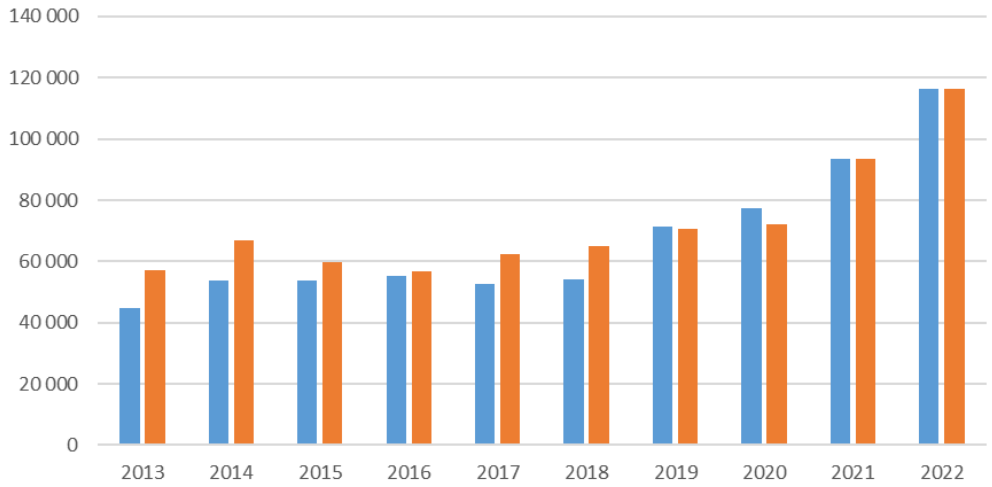

Рисунок 3 – Динамика цен на недвижимость в Новосибирске

Мы можем увидеть, что несмотря на кризисное состояние, цены на недвижимость растут. Этот фактор связан с резким повышением цен на строительные материалы, а также нарастанием неопределенности. Застройщики закладывали риски в финансовые модели, тем самым увеличилась себестоимость строительства. Также нарастание цены происходило из-за повышения ставок на проектное финансирование

4 Жилая недвижимость

По данным Управления Росреестра по Новосибирской области за 2021 и 2022 год зарегистрировано соответственно 32 118 и 31 779 договоров участия в долевом строительстве, что на 9 % выше, чем в 2020 году [10].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

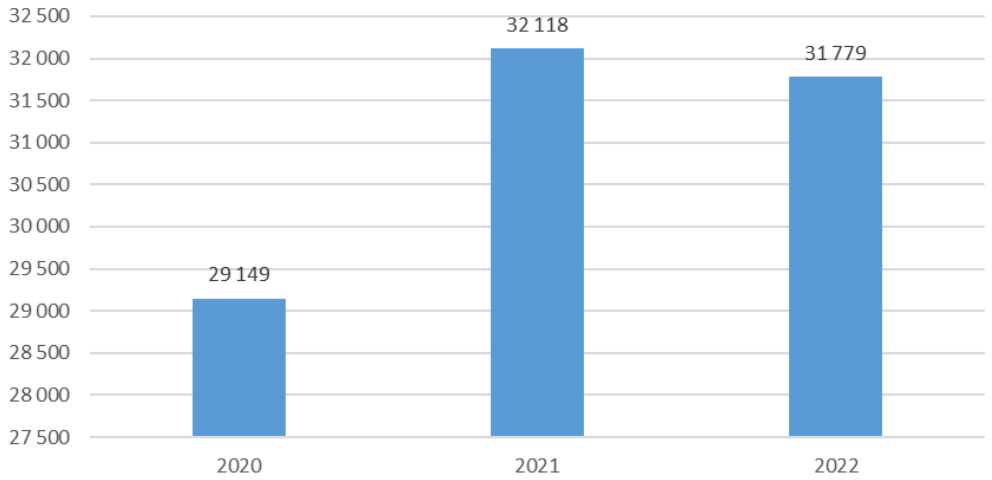

Рисунок 4 – Динамика зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве

Рассмотрим также ситуацию на рынке вторичного жилья.

Количество ипотечных жилищных кредитов, предоставленных населению в 2022 году, составило 32 817 единиц, что на 37% меньше, чем за 2021 год.

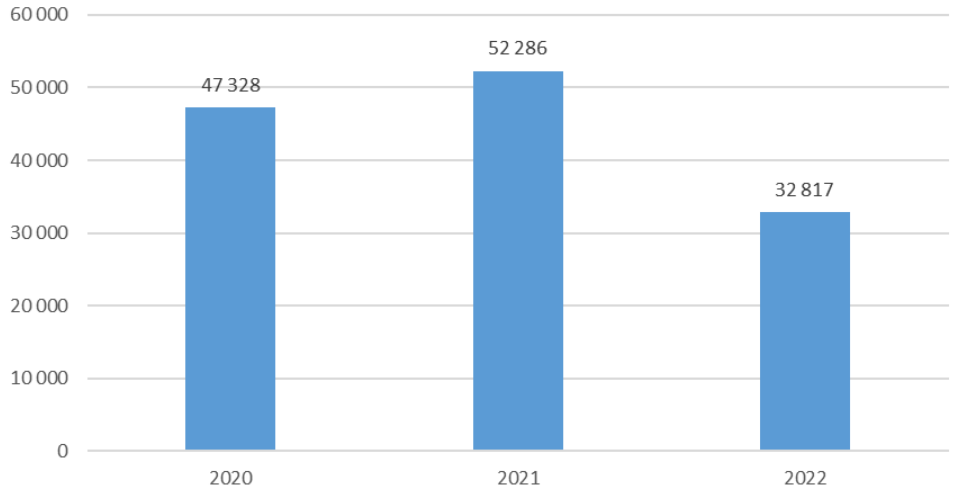

Рисунок 5 – Динамика ипотечных жилищных кредитов

Спад спроса населения на рынке недвижимости в 2021 году по сравнению с 2022 связан с такими факторами как:

– значительно возросшая стоимость недвижимости;

– большая ставка ипотечного кредитования.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

При этом в 2020 и 2021 годах количество ипотечных кредитов, предоставленных на новостройки, составляло в среднем 27 % от общего количества, в 2022 году – 35 %. Это связано с принятыми мерами поддержки рынка строящегося жилья

Заключение

Анализируя статистические данные инвестиционной деятельности в объекты недвижимости в городе Новосибирске, были получены следующие выводы:

1. В 2020 несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране и ограничительные меры, связанные с пандемией по коронавирусу, происходит рост строительства. Для этого был принят целый ряд решений по поддержке застройщиков, компенсации процентных ставок, поддержке саморегулируемых организаций в сфере строительства. К 2022 году, в связи с политическими проблемами, темпы строительства снизились. На это повлияло значительное повышением стоимости строительных и отделочных материалов; трудности в поставке материалов и оборудования; санкционное давление на строительную отрасль.

2. Происходит постоянный рост цен на жилую недвижимость, что делает ее более привлекательной для инвестирования.

3. В 2021-2022 г. по сравнению с 2020 г. возросло участие в долевом строительстве. Это объясняется увеличением предложений новых квартир и разнообразием кредитных продуктов.

4. На фоне экономического кризиса банки ужесточили требования к ипотечным заёмщикам и стали отменять уже одобренные ранее кредиты по низким ставкам. Эти и другие факторы привели к резкому сокращению ипотечного кредитования в 2021 г. (52 286) по сравнению с 2022 г. (32 817).

5. На рынке недвижимости в Новосибирске наиболее востребованным жильем для инвестирования является вторичное жилье.

Библиографический список

1. Теория и практика инвестиционно-строительной деятельности [Электронный ресурс]: методические указания к выполнению курсовой работы по дисциплинам «Регулирование инвестиционностроительного процесса и введение в профессию», «Теория и практика инвестиционно-строительной деятельности» для студентов бакалавриата всех форм обучения направления подготовки 08.03.01 Строительство/ – Электрон. текстовые данные. – М.: Московский государственный строительный университет, Ай Пи Эр Медиа, ЭБС АСВ, 2016. – 35 с. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/58236. – ЭБС «IPRbooks»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Романова А.И. Правовые основы деятельности в инвестиционно-строительном комплексе и сфере жилищно-коммунальных услуг: Учебное пособие / А.И. Романова, Д.С. Романов, А.Н. Афанасьева. – Казань: ЗАО «Новое знание», 2016. – 100 с.

3. Рынок недвижимости в турбулентное время: итоги, прогнозы и план действий [Электронный ресурс] – URL: https://nsk.aif.ru/realty/rynok_nedvizhimosti_v_turbulentnoe_vremya_itogi_prognozy_i_plan_deystviy (дата обращения: 15.02.2023)

4. Инвестиции в новостройки: насколько сегодня это выгодно [Электронный ресурс] – URL: https://realty.rbc.ru/news/5d936e419a7947b5d772ec4e (дата обращения: 15.02.2023)

5. Коростелкина И.А. Рынок недвижимости в период пандемии:современныетренды и прогнозы [Текст]/ И.А. Коростелкина, Н.В. Воронкова // Тренды и управление. – 2021. – № 1. – С. 51 - 62

6. Сберегательные стратегии россиян: социологический опрос / ВЦИОМ, ДОМ.РФ // [Электронный ресурс] – URL: https://дом.рф/upload/iblock/38e/yfmgzw2abaajq7nm3onh1qdfh1wiub4p.pdf (дата обращения: 09.02. 2023)

7. Квартира для инвестиций в 2023 году [Электронный ресурс] – URL: https://www.kp.ru/money/investitsii/kvartira-dlya-investitsij/ (дата обращения: 10.02.2023)

8. Кондратьев А.В. Итоги работы строительной отрасли города Новосибирска в 2022 году / Кондратьев А. В. // [Электронный ресурс] – URL: https://novo-sibirsk.ru/upload/building2/DSA_2022.pdf (дата обращения: 18.02.2023)

9. Динамика цен на недвижимость в Новосибирске по месяцам. – Текст: электронный // Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии: официальный сайт. – URL: https://rosrealt.ru/novosibirsk/cena/?t=dinamika&year=2020 (дата обращения 14.02.2023)

10. Количество зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве. – Текст : электронный // Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии: официальный сайт. – URL: https://rosreestr.gov.ru/open-service/statistika-i-analitika/statisticheskaya-otchetnost/ (дата обращения: 14.02.2023)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 33.02

Батьковский А.М., Батьковский М.А., Кравчук П.В., Хрусталев Е.Ю. Моделирование процесса наращивания объема выпуска продукции военного назначения при диверсификации ее производства

Modeling of the process of increasing the volume of output of military products with the diversification of its production

Батьковский Александр Михайлович
д.э.н., главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН,
Россия, Москва
Батьковский Михаил Александрович
к.э.н., научный сотрудник ЦЭМИ РАН,
Россия, Москва
Кравчук Павел Васильевич
д.э.н., коммерческий директор,
Научно-испытательный центр «Интелэлектрон»,
Россия, Москва
Хрусталев Евгений Юрьевич
д.э.н., главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН,
Россия, Москва
Batkovsky Alexander Mikhailovich
Doctor of Economics, Chief Researcher CEMI RAS,
Russia, Moscow
Batkovsky Mikhail Alexandrovich
Ph.D. in Economics, Researcher at CEMI RAS,
Russia, Moscow
Kravchuk Pavel Vasilyevich
Doctor of Economics, Commercial Director,
Scientific Testing Center "Intelektron",
Russia, Moscow
Khrustalev Evgeny Yurievich
Doctor of Economics, Chief Researcher CEMI RAS,

Аннотация. *Рассматриваемая проблема обладает большой научной новизной и практической значимостью, которая сопоставима с ее сложностью. В отличие от большинства других работ по данной тематике в статье представлены практически реализуемые модели процесса наращивания объема выпуска продукции военного назначения при диверсификации ее производства. Представленные в ней предложения, рекомендации и модели позволяют оптимизировать указанный процесс. Они являются теоретической основой повышения научной обоснованности принимаемых решений при формировании и реализации программ диверсификации производства продукции на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. Их практическая реализация будет способствовать формированию качественно нового облика российского оборонно-промышленного комплекса, обеспечивающего устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации, ее*

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

обороноспособность и повышение качества жизни населения страны.

***Ключевые слова**: моделирование, предприятия, оборонно-промышленный комплекс, диверсификация производства, объем выпуска.*

***Abstract.** The problem under consideration has great scientific novelty and practical significance, which is comparable to its complexity. Unlike most other works on the subject under consideration, the article provides practically realizable models of the process of increasing the volume of military output with the diversification of its production. The proposals, recommendations and models presented in it allow us to optimize this process. They are the theoretical basis for increasing the scientific validity of decisions taken in the formation and implementation of production diversification programs at defense industry enterprises. Their practical implementation will contribute to the formation of a qualitatively new image of the Russian military-industrial complex, ensuring sustainable socio-economic development of the Russian Federation, its defense capability and improving the quality of life of the country's population.*

***Keywords:** modeling, enterprises, military-industrial complex, diversification of production, output volume.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_118

Рецензент: Абдиев Мурат Журатович - доктор экономических наук, профессор.
Ошский технологический университет, кафедра «Бухгалтерский учёт и аудит».
Член-корреспондент Региональной академии менеджмента (Казахстан)

Введение

Проблема наращивания объема выпуска продукции военного назначения (ПВН) при диверсификации ее производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса (ОПК) требует комплексного решения [1; 2]. Важную роль при моделировании данного процесса играет построение статистических закономерностей распределения выходных параметров (показателей) $П^{*}_{вых}$ моделей исследуемого процесса. В качестве основных выходных параметров (показателей) моделей данного процесса можно рассматривать время наращивания объема производства продукции военного назначения до заданного уровня, задействованные производственные мощности, валовую и конечную продукцию, количество задействованных рабочих мест и используемых трудовых ресурсов и др. [3]. При этом статистические закономерности распределения выходных параметров моделей можно строить как для отдельных процессов, так и в целом для процесса наращивания объема выпуска продукции военного назначения $У^{в}_{в}(t)$.

Методология

Цель исследования состоит в разработке модельного инструментария формирования сбалансированной программы наращивания объема выпуска военной продукции на предприятиях ОПК, осуществляющих диверсификацию производства. Для достижения поставленной цели использованы методы научной абстракции, системного анализа и синтеза, а также экономико-математического моделирования. Методологической основой данного исследования явились научные концепции ряда

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

российских экономистов, исследовавших процессы производства продукции военного назначения и диверсификации производства на предприятиях ОПК [4; 5; 6].

Результаты исследования

Важную роль при моделировании процесса наращивания объема выпуска продукции военного назначения в условиях диверсификации ее производства играет построение статистических закономерностей распределения выходных параметров (показателей) $П^*_{вых}$ моделей исследуемого процесса. В качестве основных выходных параметров моделей данного процесса можно рассматривать время наращивания объема производства продукции военного назначения до заданного уровня, задействованные производственные мощности, валовую и конечную продукцию, количество задействованных рабочих мест, используемых трудовых ресурсов и др. При этом статистические закономерности распределения выходных параметров моделей можно строить как для отдельных процессов, так и в целом для процесса наращивания объема выпуска ПВН $У^в_в(t)$ [7].

Сущность предлагаемого подхода к решению данной задачи заключается в следующем.

1. Согласно принятым или выявленным законам распределения входных параметров $П_{вх}$ моделей, например, элементов матрицы технологических коэффициентов $\left\| a_{ij} \right\|_t$ и компонентов вектора конечной продукции $У_в$, осуществляется многократный имитационный «розыгрыш» их текущих значений, которые подставляются в разработанные модели.

2. По результатам моделирования данного процесса определяется множество реализаций выходных показателей моделей рассматриваемого процесса, то есть:

$$\left\{ П^*_{вых} \right\}_j = \left\{ П^*_{вых1}, П^*_{вых2}, ... П^*_{выхn} \right\}_j, \text{ где } (j = \overline{1, m}). \quad (1)$$

3. Области изменения векторов $\left\{ П^*_{выхi} \right\}, (i = \overline{1, n})$ разбиваются на определенное количество интервалов, исходя из положений математической статистики таким образом, чтобы каждая реализация выходного показателя модели процесса $П^*_{выхi}$ попала в соответствующий ее значению интервал l, где $l > 5$.

4. По конкретным реализациям попадания выходных показателей $П^*_{выхi}$ в каждый из соответствующих им интервалов строятся статистические функции и плотности закономерностей распределения их вероятностей.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. Полученные статистические функции $F^*(П_{вых})$ или плотности закономерностей распределения показателей $f^*(П_{вых})$ сопоставляются с рядом заранее известных теоретических законов распределения случайных величин. Для последовательностей $\{П^*_{выхi}\},(i=\overline{1,n})$ определяются такие теоретические закономерности, которые наилучшим образом с минимальным отклонением аппроксимируют полученные статистические закономерности распределения выходных показателей моделей исследуемого процесса.

6. Проводится проверка гипотезы о видах законов распределения выходных показателей моделей с помощью различных критериев. При этом, исходя из сущности решаемой задачи, основных положений теории вероятностей и математической статистики, целесообразно использовать критерий ϖ^2 Мизеса – Смирнова, который в рассматриваемом случае имеет следующий вид:

$$\varpi^2 = \frac{1}{12n^2} + \sum_{i=1}^{n}(F(П_{выхi}) - \frac{2i-1}{2n})^2. \tag{2}$$

7. Осуществляется проверка выдвигаемой гипотезы о видах законов распределения выходных показателей моделей, которая заключается в следующем:

- определяются статистические оценки коэффициентов асимметрии A^* и эксцесса E^* рассматриваемого процесса:

$$A^* = \frac{\mu_3(П_{вых})}{\sigma^3(П_{вых})}; E^* = \frac{\mu_4(П_{вых})}{\sigma^4(П_{вых})} - 3, \tag{3}$$

где:

$$\sigma(П_{вых}) = \sqrt{\frac{n\sum_{i=1}^{n} П^2_{выхi} - (\sum_{i=1}^{n} П_{выхi})^2}{n(n-1)}}; \tag{4}$$

$$\mu_3(П_{вых}) = \frac{\sum_{i=1}^{n} П^3_{выхi}}{n} - 3\frac{\sum_{i=1}^{n} П^2_{выхi}}{n}\frac{\sum_{i=1}^{n} П_{выхi}}{n} + 2(\frac{\sum_{i=1}^{n} П_{выхi}}{n})^2; \tag{5}$$

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

$$\mu_4(\Pi_{вых}) = \frac{\sum_{i=1}^{n} \Pi^4_{выхi}}{n} - 4\frac{\sum_{i=1}^{n} \Pi_{выхi}}{n}\frac{\sum_{i=1}^{n} \Pi^3_{выхi}}{n} + 6\left(\frac{\sum_{i=1}^{n} \Pi_{выхi}}{n}\right)^2\frac{\sum_{i=1}^{n} \Pi^2_{выхi}}{n} - 3\left(\frac{\sum_{i=1}^{n} \Pi_{выхi}}{n}\right)^4; \quad (6)$$

- точка с координатами (A^*, E^*) наносится на диаграмму. Если точка попадает в область, соответствующую одному из известных законов распределения случайных величин, то это распределение и следует выдвигать в качестве закономерности распределения выходных показателей модели данного процесса;

- исходя из положений математической статистики назначается уровень значимости случайных величин q и по соответствующим таблицам определяется нижняя граница U_q критической области распределения выходных показателей модели данного процесса;

- вычисляется значение критерия проверки данной гипотезы $U^*=\varpi^2$;

- принимается решение: если $U^* > U_q$, то нулевая гипотеза H_o о выдвигаемом виде закона распределения выходных параметров (показателей) модели данного процесса отвергается; если $U^* \le U_q$, то гипотеза H_o принимается, то есть выходные параметры модели исследуемого процесса $\{\Pi_{вых}\}_j, (j=\overline{1,m})$ подчинены законам распределения с функциями $F_j^*(\Pi_{вых})$ и плотностями вероятностей $f_j^*(\Pi_{вых})$. В случае отвержения рассматриваемой гипотезы, выдвигается новая гипотеза о другом виде закона распределения выходных параметров модели и процедура проверки повторяется.

Полученные закономерности позволяют определять значения вероятностей, математических ожиданий, дисперсий, средних квадратических и стандартных отклонений и других числовых характеристик выходных показателей модели рассматриваемого процесса в условиях принятых закономерностей распределения входных параметров модели [8; 9]. Например, можно найти вероятность наращивания объема выпуска конечной продукции военного назначения до требуемого (заданного) уровня, математическое ожидание величин задействованных производственных мощностей, объемов основных фондов, количества трудовых ресурсов, рабочих мест и др.

На основе данного методического аппарата проведено алгоритмическое построение статистических закономерностей распределения рассматриваемых показателей на примере времени наращивания объема выпуска ПВН (основного показателя данного процесса) при диверсификации производства в виде функции

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

распределения $F^*(t_i)$. Анализ полученных результатов показывает, что статистические зависимости данной функции можно аппроксимировать теоретическими кривыми нормального, гамма и бета-законов распределения случайных величин. Однако при незначительных допущениях (погрешностях) целесообразно использовать только бета-закон, так как нормальное и гамма – распределение случайных величин являются частными случаями данного закона.

Обсуждение

Оценивание устойчивости решений, получаемых на основе моделирования процесса наращивания объема выпуска ПВН в условиях неопределенности исходной информации, предлагается осуществлять путем определения *z*-процентного изменения значений дисперсий $D[П_{вх_i}]$ входных параметров модели данного процесса. Учитывая, что наибольшую неопределенность в получаемые результаты вносят компоненты вектора $У_в$ и элементы технологической матрицы связей между отраслями ОПК $\|a_{ij}\|_t$, данная задача может решаться как определение *z*-процентного изменения значений дисперсий $D[У_{вi}]$ и $D[a_{ij}]$, где $(i, j = \overline{1,n})$, которые влияют на величины дисперсий $D[W], D[У_в^в], D[t_н]$ и других выходных параметров модели процесса наращивания объема выпуска продукции военного назначения при диверсификации ее производства.

Методику проверки устойчивости получаемых решений данной задачи (результатов моделирования исследуемого процесса) можно представить как совокупность следующих основных процедур [10; 11; 12]:

1. Все входные параметры $П_{вх}$ модели рассматриваемого процесса нумеруются в определенной последовательности по строке, например, $N(a_{ij}) < N(a_{km})$, если $i < k$ или при $i = k$ и $j < m$.

2. Задается величина $z = \Delta D[П_{вх}] / D[П_{вх}] > 0$ для каждого входного параметра модели процесса.

3. В соответствии с принятым критерием оценки $K_з^c = \max(\Delta D[П_{вых}] / D[П_{вых}]) - z > 0$, все множество входных параметров $\{П_{вх}\}$ модели рассматриваемого процесса может быть разделено на два подмножества таким образом, что первому подмножеству будут принадлежать такие случайные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

параметры, уровень значимости которых $^{+}K_{з}^{c} > 0,$ а ко второму подмножеству - параметры, для которых $^{-}K_{з}^{c} < 0.$ Для каждого параметра $П_{вых}$ задается двумерный массив $M[1:n,1:n],$ где в первой строке фиксируются номера выходных параметров, а во второй строке – соответствующий им уровень их значимости. В свою очередь, каждая строка разбивается на две части: n_1 и n_2. Параметры части n_1 каждой строки предназначаются для номеров $N(П_{вх})$ и соответствующей им положительной значимости, а параметры части n_2 - для номеров и соответствующей им отрицательной значимости. Согласно циклу по *I*, где $(I = \overline{1,n})$, а *n* – количество случайных входных параметров $П_{вх},$ а также используя выражение $D[П_{вх}] := D_o[П_{вх}](1+z)$, последовательно изменяется величина каждого из $П_{вх}$.

4. Определяются значения входных параметров модели с учетом закона распределения, зависящие от $D[П_{вх}].$ В связи с этим изменяется вид функции плотности распределения $f(П_{вх}).$

5. Заданным массивам $M[П_{вых}]$ и $D[П_{вых}]$ присваиваются значения: $M[П_{вых}] := 0, D[П_{вых}] := 0,$ где $(П_{вых} = \overline{1,n}),$ которые используются при определении моментов распределения случайных выходных параметров $П_{вых}$ с учетом изменения закономерностей распределения каждого входного параметра *Пвх*.

6. С помощью метода статистических испытаний Монте-Карло осуществляется n испытаний при заданной закономерности распределения $П_{вх}$ и неизменных закономерностях распределения других параметров и условий решаемой задачи.

7. «Разыгрываются» текущие значения входных параметров $П_{вх}$ и решается детерминированная задача по определению последовательностей $\{П_{выхi}\},$ где $(i = \overline{1,n})$. В условиях рассматриваемой задачи определяются множества выходных параметров (показателей) исследуемого процесса $\{t_в\},\{W\},\{У_в^в\},\{N_з\},\{R\}$ и др.

8. Оцениваются значения двух первых моментов распределения для $П_{вых_i},$ где

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

$(i=\overline{1,n})$, соответствующие изменению конкретного $П_{вх}$, то есть:

$$M[П_{вых}] := M[П_{вых}] + П_{вых_i}, (i=\overline{1,n});$$
$$M[П_{вых}] := M[П_{вых}]/n;$$
$$D[П_{вых}] := D[П_{вых}] + (П_{вых_i})^2, (i=\overline{1,n});$$
$$D[П_{вых}] := D[П_{вых}]/n - (M[П_{вых}])^2.$$

(7)

9. Вычисляются уровни значимости $П_{вх}$ для каждого $П_{вых}$, то есть:

$$\frac{D[П_{вых_i}] - M_{2_i}}{M_{2_i}} - Z = K^c_{з_i}, (i=\overline{1,n}).$$

(8)

10. Заполняется двумерный массив $M_j[1:n,1:n]$. В результате определяются уровни положительной $^{+}K^c_з$ и отрицательной $^{-}K^c_з$ значимости для каждого входного параметра моделей процесса $П_{вх}$: Z - процентные изменения значений дисперсий, которые увеличивают $D[П_{вых}]$ и Z - процентные изменения значений дисперсий, которые уменьшают $D[П_{вых}]$.

Ввиду большой размерности решаемой задачи и наличия в исходной информации сотен входных параметров, проверка модели данного процесса (ее выходных параметров) на устойчивость была осуществлена при условии изменения значений элементов матрицы технологических коэффициентов $\|a_{ij}\|_t$ При этом предварительно был проведен отбор наиболее важных a_{ij}. Наибольшее влияние на поведение рассматриваемого процесса оказывают элементы матрицы $\|a_{ij}\|_t$, расположенные на ее главной диагонали, то есть a_{ij}.

Полученные уровни значимости случайных элементов a_{ij} позволяют оценить насколько с позиции требуемой достоверности, точности и надежности результатов моделирования следует задавать закономерность распределения каждого из них, а

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

также других элементов матрицы $\left\| a_{ij} \right\|_t$, исходя из «устаревания» исходной информации о них и получения прогностических оценок выходных параметров (показателей) моделей рассматриваемого процесса.

На основе анализа результатов моделирования процесса наращивания объема выпуска военной продукции на предприятиях ОПК, осуществляющих диверсификацию производства, получена количественная оценка того, как заданное *Z*-процентное изменение величины дисперсии каждого технологического коэффициента $a_{ii}(i=\overline{1,17})$ скажется на величине дисперсии выходного параметра $У_{в}^{в}$ модели процесса. Используя указанные результаты оценки большого числа показателей, можно представить данную зависимость в следующем виде:

$$\begin{aligned}&\Delta D[У_{в}^{в}] = 0,00026\Delta D[a_{11}] + 0,00027\Delta D[a_{22}] + 0,00024\Delta D[a_{33}] + \\ &0,00025\Delta D[a_{44}] + 0,00042\Delta D[a_{55}] + 0,0004\Delta D[a_{66}] + 0,00036 \\ &\Delta D[a_{77}] + 0,00038\Delta D[a_{88}] + 0,00034\Delta D[a_{99}] + 0,00043\Delta D[a_{1010}] \\ &+0,00042\Delta D[a_{1111}] + 0,00048\Delta D[a_{1212}] + 0,00047\Delta D[a_{1313}] + \\ &0,00045\Delta D[a_{1414}] + 0,00039\Delta D[a_{1515}] + 0,00047\Delta D[a_{1616}] + \\ &0,00044\Delta D[a_{1717}].\end{aligned} \tag{9}$$

Учитывая, что дисперсия суммы независимых случайных величин равна сумме дисперсий этих же величин, получим оценку изменения величины дисперсии выходного параметра (показателя) $У_{в}^{в}$ в зависимости от суммарного изменения величин дисперсий входных параметров a_{ij}, то есть:

$$\Delta D[У_{в}^{в}] = 0,0065\Delta D[a_{ii}]. \tag{10}$$

Тогда оценка изменения величины среднего квадратического отклонения выходного параметра модели наращивания объема выпуска военной продукции на предприятиях ОПК, осуществляющих диверсификацию производства, будет равна:

$$\Delta\sigma[У_{в}^{в}] = \sqrt{\Delta D[У_{в}^{в}]} \approx 0,08\Delta\sigma[a_{ii}]. \tag{11}$$

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В общем виде выражение (9) можно представить следующим образом:

$$\Delta D[У_{в}^{в}] = k_D^2 \Delta D[a_{ii}]$$

(12)

$$\Delta D[П_{вых}] = k_D^2 \Delta D[П_{вх}].$$

(13)

Следовательно, исходя из общей формы представления дисперсии, для зависимых случайных величин a_{ij} можно записать рассматриваемые выражения в следующем виде:

$$\Delta D[У_{в}^{в}] = \sum_{i=1}^{n} k_{D_i}^2 \Delta D_i \left[a_{ii}\right] + 2\sum_{i<j} k_{D_i} k_{D_j} K_{ij} \ ;$$

(14)

$$\Delta D[П_{вых}] = \sum_{i=1}^{n} k_{D_i}^2 \Delta D[П_{вх_i}] + 2\sum_{i<j} k_{D_i} k_{D_j} K_{ij}.$$

(15)

Кроме того, в рамках данной задачи можно оценить влияние изменений входных параметров моделей рассматриваемого процесса $П_{вх}$ на значения ее выходных параметров $П_{вых}$ с помощью следующего показателя устойчивости:

$$\delta П_{выхj} = \frac{M[П^{*}_{вых_j}] - M[П^{o}_{вых_j}]}{M[П^{o}_{вых_j}]}, (j = \overline{1, m}),$$

(16)

где $M\left[П^{o}_{выхj}\right]$ - оценка математического ожидания выходного параметра (показателя) рассматриваемой модели при фиксированном значении *j* - го входного параметра; $M\left[П^{*}_{выхi}\right]$ - оценка математического ожидания выходного параметра (показателя) модели данного процесса при измененных значениях *j*-го входного параметра.

При этом модель наращивания объема выпуска военной продукции на предприятиях ОПК, осуществляющих диверсификацию производства ведет себя устойчиво если $\rho_{вх}$ - процентное увеличение (уменьшение) величин ее входных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

параметров приводит к меньшему или равному увеличению (уменьшению) величин выходных параметров $\rho_{вых}$ модели, то есть $\rho_{вых} \leq \rho_{вх}$.

В качестве выходного параметра модели данного процесса принимается математическое ожидание времени наращивания $M\left[t_н\right]$ производства ПВН до необходимого уровня, а в качестве входных параметров модели рассматриваются уровни резервных производственных мощностей W_{pi} - потребности Вооруженных Сил в продукции военного назначения, количество трудовых ресурсов $N_{зi}$, интенсивность подготовки трудовых ресурсов ν, вектор комплектности конечной продукции K_i, вектор конечной продукции военного назначения $У_в^*$.

Анализ полученных результатов моделирования показывает, что в большинстве случаев достигается достаточная устойчивость модельных решений. Наиболее значимое влияние на $M[t_н]$ оказывают входные параметры модели: W_p, $W_к$, $N_з$, $У_в^в$. В связи с этим важно знать их точные значения на прогнозируемый период времени. Наименьшее влияние на выходные параметры модели процесса оказывают K, ν, $У_в^*$.

Рассмотренные закономерности позволяют приближенно оценить степень влияния каждого входного параметра модели данного процесса на величину $M[t_в]$ в виде следующей зависимости (закономерности):

$$\delta M[t_в] = -0{,}13W_p - 0{,}22W_к - 0{,}51N_з - 0{,}24\nu - 0{,}63K + 0{,}40У_в^в + 0{,}05У_в^* \quad (17)$$

Зависимость (17) показывает, что увеличение в среднем на один процент значений входных параметров W_p, $W_к$, $N_з$, ν, K модели данного процесса вызовет уменьшение величины $M[t_н]$ на 0,13; 0,22; 0,51; 0,24; 0,63 процентов в каждом случае, соответственно. Увеличение в среднем на один процент значений входных параметров A, и $У_в^*$ модели процесса может привести к увеличению $M[t_в]$ на 0,40 и 0,05 процентов для каждого случая, соответственно.

Заключение

Рассмотренная методика построения статистических закономерностей распределения показателей процесса наращивания объема выпуска ПВН на примере функции распределения $F^*(t_i)$ может применяться для построения таких же закономерностей распределения для других выходных показателей модели анализируемого процесса. Таким образом, полученные закономерности можно

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

использовать при разработке методического аппарата и инструментария формирования рациональных (условно оптимальных) программ наращивания объема выпуска продукции военного назначения при диверсификации ее производства на предприятиях ОПК [13; 14; 15]. На основе полученных данных можно определить минимальный запас устойчивости полученных результатов моделирования процесса наращивания объема выпуска продукции военного назначения при диверсификации ее производства.

Аналогичное исследование по оцениванию устойчивости получаемых решений и влияния изменений величин входных параметров полученной модели на величины выходных параметров (показателей) моделей можно провести таким образом и для других условий решаемой задачи, связанных с наращиванием уровня входных параметров модели рассматриваемого процесса.

Следовательно, решение рассматриваемой задачи позволяет определить эффективные пути повышения точности учета неопределенности в исходной информации и соответственно надежности результатов моделирования, а также получить приближенные закономерности исследуемого процесса.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РНФ, в рамках научного проекта № 21-78-20001

Библиографический список

1. Батьковский А.М., Клочков В.В., Фомина А.В. и др. Управление производственным потенциалом оборонно-промышленного комплекса // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). Выпуск 3. - 2015. - № 5. - С.222-246.

2. Осипенко О.Ю. Современные проблемы диверсификации оборонно-промышленного комплекса России. // Вестник Екатерининского института. – 2019. - № 2 (46). - С. 48-54.

3. Батьковский А.М. Экономико-математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. - 2011. - № 12. - С. 51-60.

4. Калинушкина В.А., Калинушкина М.Ю. Экономико-математическое моделирование процессов обновления производства в авиационной промышленности. // В сборнике: Разработка и применение наукоемких технологий в интересах трансформации общества. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа. - 2021. - С. 69-71.

5. Мишин Ю.В., Костерев Н.Б., Сухарев В.Б. и др. Методы, процедуры и инструменты диверсификации предприятий и организаций ОПК России. // Мир (модернизация, инновации, развитие). – 2019. - № 1. – С. 38-53.

6. Шинкаренко М.В. Моделирование как инструмент оптимального планирования

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и развития производства. // В сборнике: Современный специалист-профессионал: теория и практика. Материалы 10-ой международной научной конференции студентов и магистрантов, посвящённой 100-летию Финуниверситета. - М.: Финуниверситет. - 2018. - С. 379-383.

7. Батьковский М.А., Кравчук П.В., Судаков В.А. Прогнозирование производства радиоэлектронной продукции специального назначения. // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. - 2020. - № 2-1(41). - С. 202-206.

8. Буренок В.М., Дурнев Р.А., Крюков К.Ю. Диверсификация оборонно-промышленного комплекса: подход к моделированию процесса. // Вооружение и экономика. - 2018. - № 1 (43). - С. 41-47.

9. Батьковский А.М., Хрусталёв Е.Ю., Фомина А.В. Методический аппарат и инструментарий решения важнейших задач, стоящих перед оборонно-промышленным комплексом. // Вопросы радиоэлектроники. - 2016. - № 8. - Сер. ОТ. - Вып. 6. - С. 117-126.

10. Носова Д.В., Ульдюкова С.С. Имитационное моделирование в задачах планирования производства. // Сборник материалов V Международной научно-практической конференции молодых ученых. Альметьевск. - 2020. - С. 739-741.

11. Красина Е.Н., Горидько Н.П. Техническое перевооружение как определяющий фактор развития производственного потенциала отдельных отраслей. // Вестник Южно-Российского государственного технического университета. Серия: Социально-экономические науки. - 2021. - Т. 14. - № -3. - С. 191-201.

12. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталев Е.Ю. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. – 2014. - № 2. - С. 32-52.

13. Авдонин Б.Н., Кураев Н.М., Наумов И.С. и др. Оценка потенциала предприятий ОПК по организации производства новейших видов военной техники. // Электронная промышленность. - 2013. - №3. - С. 29-41.

14. Родригес Пендас А.А Современные подходы к определению производственно-технологического потенциала предприятия оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации. // Вопросы управления. - 2017. - С. 166-177.

15. Чебышев И.И. Информационное обеспечение внутреннего контроля программ диверсификации предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. - 2021. № 7. - С. 24-31.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 338.1

Калитко С. А., Шевченко В. А. Шевченко В. А. Управление политикой формирования оборотных активов организации

Management of the policy of formation of current assets of the organization

Калитко Светлана Алексеевна
канд. экон. наук, доцент кафедры управления и маркетинга
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина»
Шевченко Виктор Алексеевич
Магистр 1 курса, направления подготовки 38.04.02 Менеджмент
направленность «Управление проектами»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина»
г. Краснодар
Шевченко Владимир Алексеевич
Магистр 1 курса, направления подготовки 38.04.02 Менеджмент
направленность «Управление проектами»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина»
г. Краснодар
Kalitko Svetlana Alekseevna
candidate of economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Management and Marketing FGBOU VO
«Kuban state agrarian University of I. T. Trubilina»
Shevchenko Victor Alekseevich
1st year Master's, directions of training 38.04.02 Management
direction «Project management »
FGBOU VO «Kuban state agrarian University of I. T. Trubilina»
Krasnodar
Shevchenko Vladimir Alekseevich
1st year Master's, directions of training 38.04.02 Management
direction «Project management »
FGBOU VO «Kuban state agrarian University of I. T. Trubilina»
Krasnodar

Аннотация. *В статье рассмотрена эффективность управления оборотными активами организации, определен тип политики их формирования и источников финансирования, рассчитаны показатели эффективности формирования и использования оборотных активов.*

Ключевые слова: *оборотные активы, оборачиваемость, чистый оборотный капитал, политика управления оборотными активами.*

Abstract. *The article examines the effectiveness of the management of current assets of the organization, defines the type of policy of their formation and sources of financing, calculates the efficiency indicators of the formation and use of current assets.*

Keywords: *current assets, turnover, net working capital, current assets management policy.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_131

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рецензент: Абдиев Мурат Журатович - доктор экономических наук, профессор.
Ошский технологический университет, кафедра «Бухгалтерский учёт и аудит».
Член-корреспондент Региональной академии менеджмента (Казахстан)

В связи с тем, что оборотные средства формируют основную долю ликвидных активов любой организации, их величина должна быть достаточной для обеспечения ритмичной и равномерной работы компании и, как следствие, получения прибыли. Управление оборотными средствами в операционной деятельности должно обеспечивать минимизацию времени оборота и максимизацию скорости обращения оборотного капитала и превращение его в реальную денежную массу для последующего финансирования и приобретения новых оборотных средств. Потребность в финансировании этих активов пропорционально зависит от скорости оборота оборотных активов [4].

В теории финансового управления описываются три подхода к формированию оборотных активов организации – консервативный, умеренный и агрессивный. При использовании этих подходов при формировании оборотных активов формируются определенный уровень эффективности и риска их использования, а также различная величина и уровень по отношению к объему операционной деятельности.

Определим и рассмотрим политику управления оборотными активами в ООО «СХП им. П. П. Лукьяненко». Организация занимается выращиванием сельскохозяйственных культур и разведением крупного и мелкого рогатого скота, птицы и др.

Проиллюстрируем структуру актива ООО «СХП им. П. П. Лукьяненко», на рисунке 1.

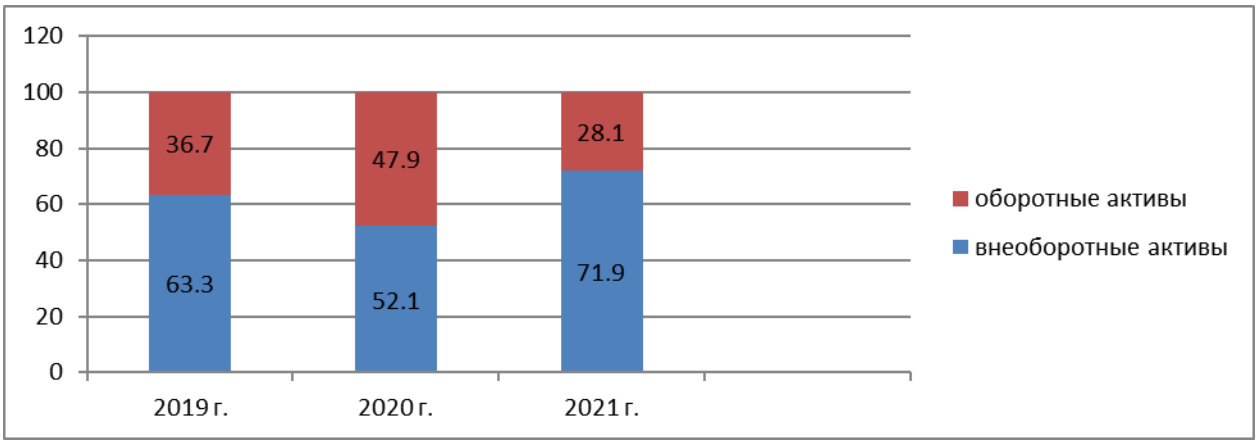

Рисунок 1 – Структура активов ООО «СХП им. П. П. Лукьяненко», %

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

За рассматриваемый период все активы, используемые организацией в производственной деятельности, показали рост в 40,6 %, в основном за счет значительного увеличения стоимости внеоборотных активов, которые возросли на 59,7 %. Оборотные активы на протяжении всего периода занимают меньшую долю по отношению к внеоборотным активам. В 2019 г. оборотные активы занимали 36,7 %, к 2021 г. их доля заметно сократилась до 28,1 %. Однако стоит заметить, что в абсолютных показателях величина оборотных активов возросла на 7,6 % (таблица 1). При рассмотрении структуры самих оборотных средств можно отметить преобладание запасов, так их доля в 2021 г. составила 73,8 %. Темп роста запасов 4,0 %. Дебиторская задолженность организации снижается как в абсолютных показателях на 20,7 %, так и в структуре оборотных активах их доля снизилась с 21,9 % в 2019 г. до 16,2 % в 2021 г. Денежные активы занимают наименьшую долю в составе оборотных активов, но показали наибольший темп роста в 16,4 раза.

Таблица 1

Динамика и структура оборотных активов

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2021 г. к 2019 г.
Оборотные средства - всего тыс. руб.	650492	992803	699927	107,6
в % к средствам организации	36,7	47,9	28,1	х
Запасы	496574	536307	516263	104,0
в % к оборотным средствам	76,3	54,0	73,8	х
Дебиторская задолженность	142915	153025	113280	79,3
в % к оборотным средствам	21,9	15,4	16,2	х
Денежные средства	4288	295873	70284	16,4 раз
в % к оборотным средствам	0,7	29,8	10,0	х

В финансовом менеджменте существует специфический показатель, который одновременно характеризует финансовое состояние организации, в целом, наличие или отсутствие собственных источников финансирования оборотных активов и политику управления оборотными активами, называется этот показатель – чистый оборотный капитал (ЧОК).

При определении политики управления оборотными активами, целесообразно рассчитать такой показатель, как текущие финансовые потребности (ТФП). Он характеризует недостаток долгосрочных финансовых ресурсов, авансированных в оборотные активы, отражает потребность в краткосрочном кредите [4].

Результаты расчета данных показателей представлены в таблице 2.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2

Определение показателей ЧОК и ТФП и потенциального и реального излишка (недостатка) денежных средств в ООО «СХП им. П. П. Лукьяненко»

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение за период (+,-)
Чистый оборотный капитал (ЧОК), тыс. руб.	489397	758242	442847	-46550
Доля ЧОК в текущих активах, %	75,2	76,4	63,3	-11,
Текущие финансовые потребности (ТФП), тыс. руб.	543826	595787	536212	-7614
Доля ТФП в оборотных активах, %	83,6	60,0	76,6	-7,0
Потенциальный излишек (недостаток) денежных средств	-54429	162455	-93365	-38936
Реальный излишек (недостаток) денежных средств	4289	295873	70284	65995

Итак, величина чистого оборотного капитала за рассматриваемый период сократилась на 46550 тыс. руб. Доля ЧОК в текущих активах, в течение трех лет имеет довольно высокие значения. Что свидетельствует о эффективной политике управления (доля выше 30%) оборотными активами. Текущие финансовые потребности сокращаются и их доля в чистом оборотном капитале также довольно высока, но немного снижается Так в 2019 г. ТФП составляли 83,6 %, а в 2021 г. они стали составлять 76,6 %.

При сравнении ЧОК и ТФП выявлен потенциальный излишек денежных средств только в 2020 г. В 2019 г. и 2021 г. потенциальный недостаток, который, к сожалению, за период увеличивается свидетельствует о недостаточности собственных ресурсов для формирования оборотных активов и показывает потребность в краткосрочном кредитовании. При привлечении краткосрочных кредитов для формирования оборотных средств на протяжении всего периода получен реальный излишек. Следовательно, излишек можно смело вкладывать в краткосрочные финансовые вложения для получения дополнительной прибыли на временно свободные денежные средства.

Чтобы определить политику управления оборотными активами на предприятии ООО «СХП им. П. П. Лукьяненко», проанализируем характеризующие ее показатели (таблица 3):

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 3

Показатели, характеризующие политику управления оборотными активами организации

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение за период (+,-)
Удельный вес текущих активов в имуществе, %.	36,7	47,9	28,1	-8,6
Удельный вес текущих активов в выручке, %	79,0	90,6	49,5	-29,5
Удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах, %	21,9	15,4	16,2	-5,7
Удельный вес запасов в оборотных активах, %	76,3	54,0	73,8	-2,5
Удельный вес денежных средств в оборотных активах, %	0,7	29,8	10,0	9,3
Оборачиваемость оборотных активов, разы	1,266	1,104	2,020	0,754
Длительность 1 оборота, дни	288,3	330,6	180,7	-107,6
Рентабельность оборотных активов, %	38,2	40,2	78,1	39,9

Данные таблицы свидетельствуют о том, что удельный вес текущих активов в имуществе не высок и имеет тенденцию к снижению, в 2021 году составил 28,1 %. Денежные активы колеблются по значениям, но также незначительны по содержанию в структуре. Невысокая или средняя доля запасов и денежных средств, характерна для умеренной или консервативной политики.

Оборачиваемость активов возросла до 2 раз и значительно сократилась длительность одного оборота до 180,7 дней. Оборотные средства не превышают величину выручки. Удельный вес текущих активов в выручке сократился, что говорит о снижении уровня загрузки средств в обороте и о более эффективном их использовании по сравнению с началом исследуемого периода. Рентабельность активов значительно возросла за период и составила в 2021 г. 78,1 %. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что на предприятии ООО «СХП им. П. П. Лукьяненко» реализуют консервативную финансовую политику управления оборотными активами.

Эффективность использования оборотных активов проявляется в интенсивности оборачиваемости и высвобождении ресурсов из оборота. При использовании меньшего количества оборотных средств организации удается получить запланированные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

объемы выручки. Покажем увеличение эффективности использования оборотных активов у нашей организации в таблице 4.

Таблица 4

Оборачиваемость оборотных активов

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение за период
Выручка, тыс. руб.	823521	1096090	1414020	590499
Сумма оборотных активов, тыс. руб.	650492	992803	699927	49435
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,266	1,104	2,020	0,754
Продолжительность оборота оборотных активов, дней	288,3	330,6	180,7	-107,6
Коэффициент закрепления оборотных активов	0,790	0,906	0,495	
Ускорение (-), замедление (+) оборачиваемости оборотных активов, дни	-	+42,3	-149,9	-
Высвобождено (-) из оборота, привлечено (+) в оборот оборотных активов в отчетном году, тыс. руб.	-	+127026,3	-580716,7	-

В 2020 г. по сравнению с 2019 г. наблюдается замедление оборачиваемости. При этом потребность в оборотных активах в 2020 г. повысилась, и привлечение в оборот оборотных активов увеличилось на 127026 тыс. руб. В 2021 г. произошло ускорение оборачиваемости оборотных средств, что в свою очередь привело к высвобождению 580716,7 тыс. руб. оборотных активов. То есть произошедшие за исследуемый период изменения соответствуют существующей взаимосвязи показателей и характеризуют рост эффективности использования оборотных активов, проявляющееся в ускорении оборачиваемости в целом за период.

Избранному типу политики формирования оборотных активов должен соответствовать тип политики их финансирования, которая играет важную роль в поддержании финансовой устойчивости предприятия. С этой позиции целесообразным является финансирование текущих активов за счет краткосрочных пассивов, а постоянных активов за счет долгосрочных пассивов. В зависимости от того, за счет каких источников финансируются какие активы, различают три варианта политики финансирования оборотных активов: агрессивная, умеренная, консервативная [4]. Определим тип политики финансирования оборотных активов в ООО «СХП им. П. П. Лукьяненко».

Сравним структуру активов и источников финансирования организации на рисунке 2.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

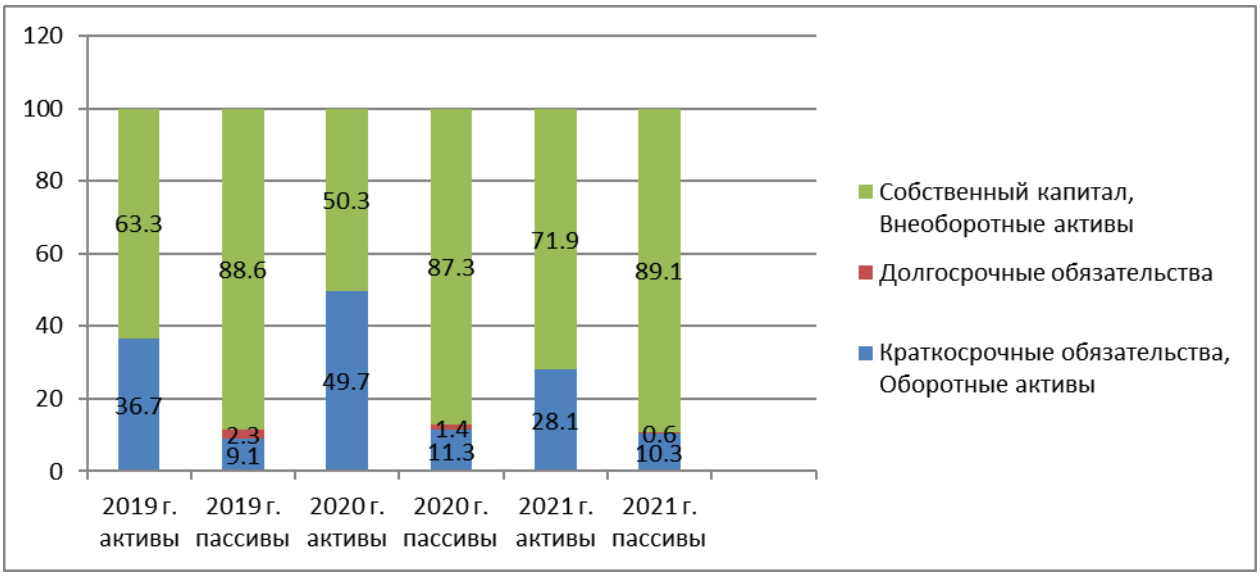

Рисунок 2 – Сравнение структуры активов и пассивов организации, %

Итак, по рисунку мы видим, что на протяжении всего анализируемого периода собственного капитала достаточно для формирования внеоборотных активов и большей части оборотных активов. Незначительная часть переменных активов финансируется за счет краткосрочных кредитов и обязательств. Данная ситуация финансирования характерна для консервативной политики финансирования. Причем консервативные политики в активах и пассивах сочетаются между собой по матрице соответствий. Следовательно, можно сделать вывод, что организация грамотно сочетает финансовые политики управления своими активами и пассивами.

ООО «СХП им. П. П. Лукьяненко» за рассматриваемый период значительно повысила эффективность формирования и использования оборотных активов, что выражается в росте оборачиваемости, рентабельности оборотных активов, сокращении периода оборачиваемости, наличии чистого оборотного капитала, достаточности его для формирования оборотных активов, сокращении текущих финансовых потребностей.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Голубева А. В., Оценка эффективности использования оборотных средств на предприятии / А. В. Голубева, К. В. Елисеев, А. В. Захарян, Ю. С. Шевченко // Экономика и предпринимательство. 2016. – № 11-3 (76). – С. 1047-1049.

2. Корпоративные финансы и их особенности в сельском хозяйстве: учебник / Липчиу Н. В., Шевченко Ю. С. – Краснодар, КубГАУ, 2020. – 164 с.

3. Лебенко Р. Н. Оценка эффективности формирования и использования финансовых ресурсов организаций / Р. Н. Лебенко, Ю. С. Шевченко // Экономика и предпринимательство. 2018. – № 9 (98). – С. 1166-1172.

4. Шевченко В. А. Направления повышения эффективности использования оборотных активов ФГУП РПЗ «Красноармейский» им. А. И. Майстренко / В. А. Шевченко, Ю. С. Шевченко // Экономика и предпринимательство. 2018. – № 6 (95). – С. 1276-1279.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 338.1

Карапетян В. Т., Шевченко Ю. С. Оценка и повышение финансовой устойчивости организации

Assessment and improvement of the financial stability of the organization

Шевченко Юлия Сергеевна
канд. экон. наук, доцент кафедры финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина»
Карапетян Виктория Татуловна
бакалавр 5 курса, направления подготовки 38.03.01 Экономика
направленность «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина»
г. Краснодар
Shevchenko Yuliya Sergeevna
candidate of economic Sciences, Associate Professor
of Finance FGBOU VO
«Kuban state agrarian University of I. T. Trubilina»
Karapetyan Victoria Tatulovna
Bachelor 5 courses, directions of training 38.03.01 Economics
direction «Finance and credit»
FGBOU VO «Kuban state agrarian University of I. T. Trubilina»
Krasnodar

Аннотация. *В статье проводится оценка финансового состояния АО «КЗЖБИ», на основе которой разработаны мероприятия способствующие улучшению платежеспособности и финансовой устойчивости организации.*

Ключевые слова: *ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, кризис.*

Abstract. *The article assesses the financial condition of AO "KZHBI", on the basis of which measures have been developed to improve the solvency and financial stability of the organization.*

Keywords: *liquidity, solvency, financial stability, crisis.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_139

Рецензент: Абдиев Мурат Журатович - доктор экономических наук, профессор.
Ошский технологический университет, кафедра «Бухгалтерский учёт и аудит».
Член-корреспондент Региональной академии менеджмента (Казахстан)

Коммерческие организации осуществляют свою деятельность в условиях неопределенности, сложности выбора направлений и возможностей развития. В таких условиях организации необходимо систематически прибегать к осуществлению финансового анализа своей деятельности, чтобы управлять финансами эффективно, выявлять финансовые трудности на раннем этапе. В рамках финансового анализа

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

финансовые службы проводят комплексное изучение многих аспектов деятельности организации.

Успешная деятельность организации возможна при оптимальном сочетании и равновесии активов и пассивов, быстрой адаптации к изменяющейся внутренней и внешней экономической среде, способности поддерживать платежеспособность и финансовую устойчивость.

При проведении постоянного мониторинга финансового состояния на основе оценки предшествующих периодов получают возможность прогнозировать финансовую устойчивость организации, при этом выявляется динамика финансовых показателей, выявляется их зависимость от различных факторов. Следовательно, проведение оценки финансового состояния и разработка на будущий период основных направлений, поддерживающих высокую финансовую устойчивость организации, является важнейшей задачей финансового управления.

Для полной оценки финансовой устойчивости необходимо провести комплексное исследование деятельности организации. Оценку проведем по данным АО «КЗЖБИ» – крупный производитель высококачественного железобетона для гражданского и промышленного строительства. Оценку финансовой устойчивости начинают с оценки ликвидности баланса. В таблице 1 представлен результат группировки статей актива по степени снижения их ликвидности и статей пассива по степени срочности их погашения.

Таблица 1

Группировка статей актива и пассива баланса

Актив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Пассив	2019 г.	2020 г.	2021 г.
А1	3319	1204	4316	П1	18169	21621	34879
А2	2908	3604	9029	П2	4900	10600	11700
А3	50328	60524	69369	П3	1406	6609	8260
А4	19566	17596	15491	П4	51639	44098	43366

Соотношение первых и вторых групп активов и пассивов, позволяет определить текущую платёжеспособность организации. Первая группа активов (наиболее ликвидные активы) используется для выплат по обязательствам (наиболее срочные обязательства), требующие немедленного погашения. Краткосрочные кредиты (вторая группа пассивов) погашаются дебиторской задолженность (вторая группа активов). При соотнесении третьей группы выявляется долгосрочная платежеспособность – для погашения долгосрочных кредитов используются запасы. Результат сравнения четвертой группы активов и пассивов характеризует наличие собственных оборотных средств.

Проанализируем ликвидность баланса АО «КЗЖБИ» в таблице 2, представим результаты соотнесения соответствующих групп друг с другом.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2

Оценка ликвидности баланса организации

Оптимальные условия соотношения активов и пассивов	Платежный излишек (+), недостаток (–)		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
А1 ≥ П1	-14850	-20417	-30563
А2 ≥ П2	-1992	-6996	-2671
А3 ≥ П3	48922	53915	61109
А4 ≤ П4	32073	26502	27875
(А1+А2) > (П1+П2)	-16842	-27413	-33234
(А1+А2+А3) > (П1+П2+П3)	32080	26502	27875

Анализ ликвидности показал, что за весь анализируемый период организация испытывает недостаток самых ликвидных средств, т. е. не выполняется первое неравенство. У организации высокое значение кредиторской задолженности, которая составляет наиболее срочные обязательства. Величина дебиторской задолженности так же недостаточна для покрытия краткосрочных кредитов, следовательно, не выполняется второе неравенство. Остальные условия ликвидности баланса соблюдаются, что характеризует возможность организации погасить долгосрочные обязательства. При сравнении сумм первой и второй групп активов и пассивов так же наблюдается недостаток ресурсов, однако при сравнении всех оборотных активов с заемным капиталом наблюдается излишек средств. Что свидетельствует о перспективной ликвидности нашей организации. Соотнесение групп активов и пассивов практически не меняется за период.

Представим данное соотношение групп на рисунке 1.

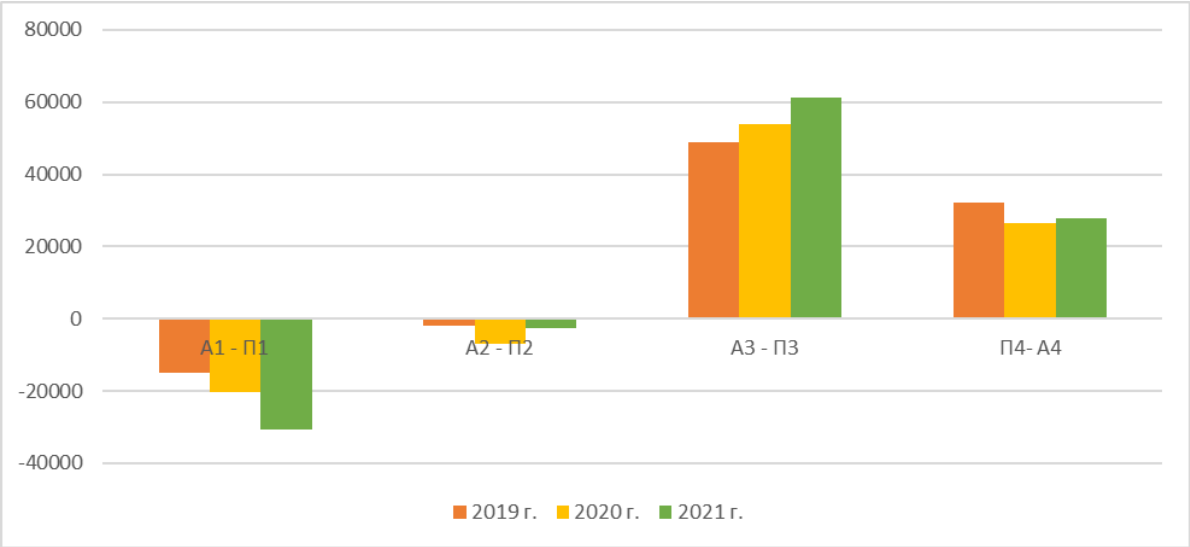

Рисунок 1 – Оценка ликвидности баланса АО «КЗЖБИ»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Итак, на рисунке видно, что соотношение первых двух групп имеет отрицательные значения. Баланс организации характеризуется недостатком наиболее ликвидных средств для погашения наиболее срочных обязательств. Причем недостаток самых ликвидных средств за рассматриваемый период увеличивается. Недостаток второй группы активов после наибольших значений в 2020 г. к 2021 г. снизился и приблизился к показателю 2019 г.

Соотношение третьих групп характеризуется излишком средств, т. е. величина запасов полностью покрывает долгосрочные кредиты. Следовательно этот излишек может быть использован и для погашения краткосрочных кредитов, что свидетельствует о перспективной ликвидности баланса нашей организации. Излишек, формируемый по четвертой группе характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, т. е. собственного капитала у организации достаточно для формирования основных средств и для обеспечения закупки оборотных.

Далее происходит оценка платежеспособности организации при помощи расчета коэффициентов ликвидности. Представим результаты расчетов коэффициентов ликвидности АО «КЗЖБИ» в таблице 3.

Таблица 3

Коэффициенты, характеризующие платежеспособность

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение, ±
Общий показатель ликвидности	0,95	0,74	0,72	-0,23
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,14	0,04	0,09	-0,05
Коэффициент быстрой ликвидности	0,27	0,15	0,29	0,02
Коэффициент текущей ликвидности	2,45	2,03	1,78	-0,67

Общий показатель ликвидности, который показывает возможность организации расплатиться полностью по своим обязательствам используя все виды активов, находится ниже допустимых значений. За период он сократился на 0,23 пункта. На 2021 г. организация могла погасить 72 % от всех обязательств. Коэффициент абсолютной ликвидности сократился на 0,05 пунктов, т. е., с каждым годом способность компании расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам с помощью высоколиквидных активов снижается. Данный коэффициент находится ниже нормативных значений.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. По результатам расчетов в 2021 г. текущие обязательства покрываются на 29 % за счет быстрореализуемых активов. Однако в 2020 г. коэффициент имел наименьшие значения.

Коэффициент текущей ликвидности в 2019 и 2020 гг. соответствовал нормативным значениям, лишь в 2021 г. его уровень заметно сократился и показывает,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

что все активы организации могут обеспечить обязательства на 178 %, но это ниже рекомендуемых значений.

Далее определим к какому типу финансовой устойчивости относится наша организация АО «КЗЖБИ». Результаты расчетов представлены в таблице 4.

Таблица 4

Абсолютные показатели финансовой устойчивости, тыс. руб.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Капитал и резервы	51639	44098	43366
Внеоборотные активы	19566	17596	15491
Наличие собственных оборотных средств	32073	26502	27875
Долгосрочные обязательства	1406	6609	8260
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	33479	33111	36135
Краткосрочные кредиты и заемные средства	4900	10600	11700
Общая величина источников формирования запасов	38379	43711	47835
Общая величина запасов и затрат	50328	60524	69369
Излишек или недостаток собственных оборотных средств (ΔСОС)	-18255	-34022	-41494
Излишек или недостаток собственных и олгосрочных источников формирования запасов (ΔСДИ)	-16849	-27413	-33234
Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов (ΔОИФЗ)	-11949	-16813	-21534
Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости	0;0;0	0;0;0	0;0;0

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что АО «КЗЖБИ» за вес анализируемый период имеет кризисное финансовое состояние, т. е. относится к последнему типу М1 = (0, 0, 0). Организация постоянно использует для формирования собственных запасов как собственные оборотные средства, так и заемные средства с привлечением кредиторской задолженности, что вызывает финансовую напряженность. У организации на протяжении всего периода присутствуют собственные оборотные средства, однако их величина постепенно снижается. Наличие долгосрочных кредитов и их рост за период позволяет нарастить величину пригодных для формирования запасов ресурсов, но и их величина недостаточна для полного покрытия потребностей в производственных запасах. Краткосрочные кредиты значительно увеличили свою величину в хозяйстве, но и этого было недостаточно для полного покрытия величины запасов. В свою очередь сами запасы возросли за анализируемый период на 37,8 %. Данная ситуация может привести к неспособности вовремя расплачиваться по своим обязательствам.

На рисунке 2 продемонстрируем соотношение различных групп источников и величины запасов АО «КЗЖБИ» за исследуемый период.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

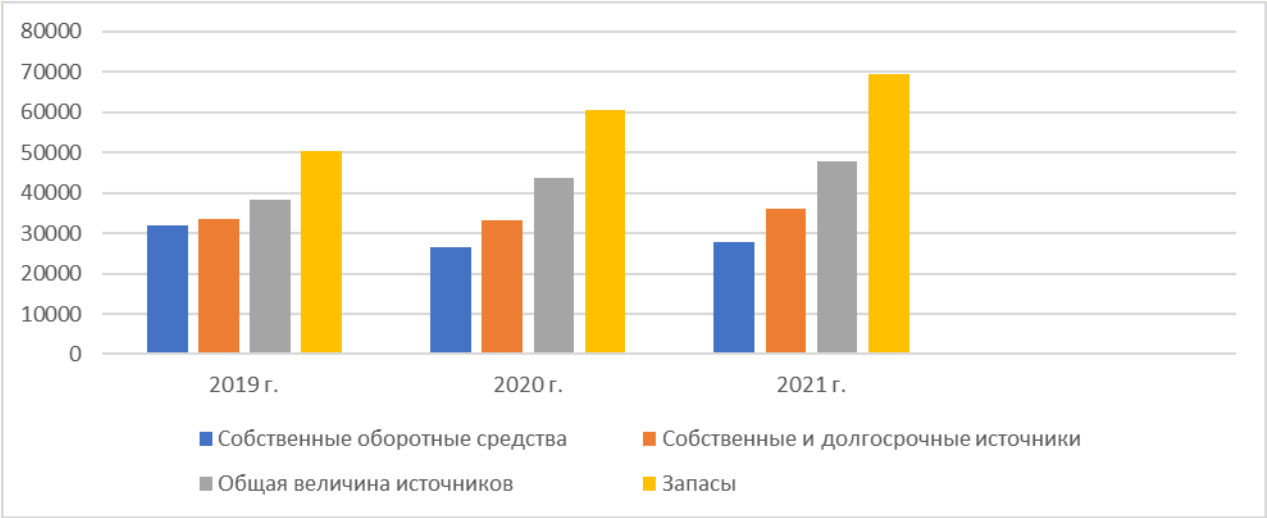

Рисунок 2 – Сравнение величины источников с запасами в АО «КЗЖБИ»

Итак, на протяжении всего периода заметно, что все рассчитанные по методике величины нормальных источников недостаточны для формирования запасов в организации. Следовательно, можно сделать вывод, что организация не эффективно формирует и использует денежные ресурсы для нормальной производственно-коммерческой деятельности. Организация имеет высокую долю запасов и их формирование обеспечивается за счет не только собственных ресурсов, но и с использованием кредиторской задолженности, что вызывает опасения за платежеспособность и эффективность деятельности. Объяснить наличие высокого содержания запасов можно спецификой деятельности нашей организации – строительная сфера деятельности предполагает наличие многих ресурсов и материалов для осуществления деятельности.

Непосредственное влияние на финансовую устойчивость экономического субъекта оказывает финансовый результат, поскольку прибыль создает гарантии дальнейшего существования и развития организации как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе. До 2020 г. организация получала убытки от деятельности и только в 2021 г. был получен положительный финансовый результат. В 2019 г. и 2020 г. прослеживалось снижение активности в строительном бизнесе, произошел спад потребностей в строительных материалах. Следовательно, после преодоления кризиса организация нарастит объемы деятельности и повысит свою устойчивость до нормальной.

Дополнить оценку финансовой устойчивости организации позволяет расчет и оценка ее относительных показателей. Относительные показатели представлены несколькими коэффициентами, которые помогают оценить эффективность

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

формирования капитала организации, обеспеченность активов нормальными источниками финансирования.

Относительные показатели финансовой устойчивости АО «КЗЖБИ» и представлены в таблице 5.

Таблица 5

Относительные показатели финансовой устойчивости АО «КЗЖБИ»

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Коэффициент автономии	0,678	0,532	0,442
Коэффициент финансовой устойчивости	0,697	0,611	0,526
Коэффициент финансовой зависимости	0,322	0,468	0,558
Коэффициент финансирования	2,109	1,136	0,791
Коэффициент финансового риска	0,474	0,881	1,265
Коэффициент мобильности имущества	0,743	0,788	0,842
Коэффициент маневренности	0,621	0,601	0,643
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,592	0,507	0,437
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,665	0,547	0,521
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей	0,160	0,167	0,259

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что относительные показатели финансовой устойчивости АО «КЗЖБИ» характеризуют снижение финансовой устойчивости до неустойчивого финансового положения. Так коэффициент автономии снизился со значений в 2019 г. 0,678 до 0,442 в 2021 г., что ниже нормативного значения и свидетельствует о превышении заемного капитала над собственным. Следует заметить, что в 2019 г. собственный капитал составлял 67,8 %, т. е. коэффициент соответствовал нормативу. Данная тенденция подтверждается увеличением коэффициента финансовой зависимости до 0,558. Значение данного коэффициента свидетельствует о доле заемного капитала в 55,8 %.

Показатель финансовой устойчивости имеет более высокие значения чем коэффициент автономии, так как наличие долгосрочных кредитов укрепляет финансовую позицию организации. При наличии долгосрочных кредитов, которые могут быть приравнены к собственным, организация имеет превышение собственных ресурсов над заемными. Однако не выполняется требование нормативов по данному показателю.

Коэффициент финансирования показывает соотношение собственного и заемного капитала. Так в 2019 г. собственный капитал превышал заемный более чем в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2 раза, в 2021 г. ситуация резко изменилась и уже заемный капитал в 1,265 раза превышает собственный.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала возрос и составил в 2021 г. 0,643 пунктов, данный коэффициент показывает, какая часть капитала используется для финансирования текущей деятельности, а какая капитализирована. Данный показатель отражает долю собственных оборотных средств в структуре собственного капитала. Организация имеет довольно маневренный капитал в 64,3 %.

Коэффициент обеспеченности оборонных активов свидетельствует о том, что в 2019 г. оборотные активы формировались за счет собственных средств на 59,2 %, в 2020 г. на 50,7 %, а в 2021 г. – на 43,7 %. Данный показатель был рассчитан с использованием величины собственных оборотных средств, которая учитывала долгосрочные обязательства. Так как мы считаем, что для финансирования внеоборотных активов используются долгосрочные кредиты и это надо учитывать при расчете величины СОС.

Показатели коэффициента обеспеченности запасов подтверждают тип финансовой устойчивости, определенный в таблице 10. В 2019 г. запасы обеспечены собственными оборонными средствами на 66,5 %, в 2020 г. на 54,7 %, а в 2021 г. на 52,1 %. Сокращение значений показателя расценивается как негативный фактор, но говорить о кризисном положении организации нельзя, т. к. ни соответствуют нормативам.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей свидетельствует о превышении кредиторской задолженности над дебиторской, что генерирует трудности с обеспечением платежеспособности организации. Оптимальным считается показатель, равный единице, что означает равенство между задолженностью дебиторов хозяйствующему субъекту и обязательствами перед кредиторами. Допускается значение показателя равным 0,9, что означает, что обязательства перед кредиторами могут быть не более 10% дебиторской задолженности.

Итак, комплексный анализ деятельности организации выявил недостаток ликвидных средств и кризисное финансовое положение АО «КЗЖБИ». Результаты финансовой оценки позволяют разработать следующие мероприятия по повышению платежеспособности и улучшению финансовой деятельности и устойчивости организации:

1. Увеличить размер наиболее ликвидных активов – денежных средств, оптимизировать их удельный вес в соответствии с величиной краткосрочных обязательств.
2. Разместить часть денежных средств в высоколиквидные финансовые вложения, что позволит получить дополнительную прибыль.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. Оптимизировать величину запасов сырья, материалов и готовой продукции в соответствии с потребностями, что позволит привести показатель обеспеченности запасов собственными оборотными средствами к нормативным значениям.

4. Привлекать для финансирования внеоборотных активов долгосрочный заемный капитал с целью высвобождения большего количества собственного капитала для формирования оборотных активов.

Библиографический список

1. Дубинина Д. А. Высокая финансовая устойчивость залог инвестиционной активности организации / Д. А. Дубинина, Ю. С. Шевченко // Научное обеспечение агропромышленного комплекса Сборник статей по материалам 73-й научно-практической конференции студентов по итогам НИР за 2017 год. – Краснодар: КубГАУ, 2018. – С. 694-696.

2. Кумпилов Н. Т. Укрепление финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций как элемент формирования финансовой стратегии / Н. Т. Кумпилов, К. А. Назаретян, О. А. Герасименко // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. – № 28 (2). – С. 139-146.

3. Лебенко Р. Н. Оценка эффективности формирования и использования финансовых ресурсов организаций / Р. Н. Лебенко, Ю. С. Шевченко // Экономика и предпринимательство. 2018. –№ 9 (98) – С. 1166-1172.

4. Липчиу Н. В. Корпоративные финансы и их особенности в сельском хозяйстве: учебник / Н. В. Липчиу, Ю. С. Шевченко. – Краснодар : КубГАУ, 2020. – 164 с.

5. Реутова А. Е. Финансово-экономическое положение ОАО «Агроном» / Ю. С. Шевченко Ю.С., А. Е. Реутова // Экономические исследования и разработки. 2019. – № 3. – С. 63-72.

6. Шевченко Ю. С. Влияние изменений финансовых результатов деятельности на финансовую устойчивость организаций / Ю. С. Шевченко // Сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России». – Майкоп: АГУ, 2015. – С. 152-158.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 004.09: 338.364

Карпович В.Ф. Направления цифровизации деятельности промышленных организаций в Беларуси

Directions of digitalization of industrial organizations in Belarus

Карпович Виктор Францевич
кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Экономика и управление инновационными проектами в промышленности»
Белорусский национальный технический университет, Беларусь, г. Минск
Karpovich Viktor
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department «Economics and Management of Innovative Projects in Industry»
Belarusian National Technical University, Belarus, Minsk

Аннотация. *Цифровая трансформация организационных и технологических процессов является основой развития инновационного конкурентоспособного промышленного производства. Опираясь на систему общенаучных и специальных методов автором выявлены и обоснованы приоритетные направления внедрения цифровых технологий в промышленности. Результаты исследования представляют собой фундаментальную основу для разработки комплексных мероприятий по цифровому развитию организаций промышленности.*

Ключевые слова: *цифровая трансформация, цифровая экосистема, облачные технологии, «цифровой двойник», информационные технологии.*

Abstract. *Digital transformation of organizational and technological processes is the basis for the development of innovative competitive industrial production. Based on the system of general scientific and special methods, the author identifies and substantiates the priority areas for the introduction of digital technologies in industry. The results of the study represent a fundamental basis for the development of comprehensive measures for the digital development of industrial enterprises.*

Keywords: *digital transformation, digital ecosystem, cloud technologies, «digital twin», information technology.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_148

Рецензент: Гончарова Елена Вячеславовна - Кандидат экономических наук, доцент ВАК, звание РАЕ «Отличник народного просвещения». Доцент кафедры «Экономика и менеджмент». Волжский политехнический институт (филиал) ВолгГТУ

Введение. Промышленность обеспечивает формирование базовых условий устойчивого развития национальной экономики любой страны. Уровень ее развития служит одним из критериев оценки конкурентоспособности национальной экономики. В 2020 году по индексу конкурентоспособности промышленности Беларусь заняла 46 место из 154 стран в мире и второе, после России, среди стран СНГ и ЕАЭС. В 2021 году в промышленном секторе национальной экономики работало 23,6% от общего числа занятого населения, что в свою очередь обеспечило производство 27,1% ВВП и 92,1% экспорта товаров. Ведущая роль в структуре промышленного производства Беларуси принадлежит обрабатывающей промышленности. В 2021 году ее удельный

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

вес составил 89,4%, что на 0,7 п. п. выше уровня предыдущего года. На втором месте энергетическая сфера – снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом – 7,7% (минус 0,6 п. п.), на третьем – коммунальное хозяйство – водоснабжение, сбор, обработка и удаление отходов 1,7% (минус 0,1 п. п.) [1]. Однако, не смотря на достигнутые результаты, промышленность Беларуси имеет резервы роста, одним из которых является цифровизация производства. Как показывает зарубежный опыт, цифровая трансформация оказывает радикальное влияние на деловую среду промышленных организаций, в то время как отказ от цифровых технологий может привести к снижению выручки и сокращению темпов роста прибыли [2, с. 133]. Тем не менее, реализация мероприятий по цифровой трансформации промышленного производства в Беларуси и управления ей требует разработки научно-обоснованных походов в части определения и конкретизации приоритетных направлений внедрения цифровых технологий, в соответствии с особенностями производственного цикла, уровнем развития технологий и техническим уровнем конкретного предприятия, готовности руководства и специалистов к цифровой трансформации, включая вопросы кадрового обеспечения цифровизации специалистами необходимого уровня подготовки в области практического использования цифровых технологий на производстве.

Основная часть. Целью выполненного исследования явилась идентификация приоритетных направлений цифровой трансформации отраслей промышленности, которая в свою очередь должна способствовать снижению производственных затрат, повышению качества выпускаемой продукции, оптимизации управления бизнес-процессами и др. Для достижения поставленной цели задействованы общенаучные и специальные методы экономического анализа.

Теоретическую и методологическую базу исследования составили научные разработки отечественных и зарубежных авторов, а, также нормативные и правовые акты, регламентирующие процесс цифровой трансформации экономики. В белорусском национальном сегменте наиболее значимые результаты представлены в научных трудах В. Г. Гусакова, Г. Г. Головенчика, Л. Г. Титаренко, Н. Л. Кулик, И. А. Зубрицкой и других. Вопросы необходимости цифровых преобразований экономических процессов в своих выступлениях поднимают представители государственного управления и бизнеса, академической и университетской науки. Так, подводя итоги развития отечественной науки В. Г. Гусаков указывает, что не смотря на глобальные вызовы, в Беларуси разработаны и внедрены комплекс для проведения испытаний автотранспортных средств, централизованная система электронной выписки лекарственных средств, создана система идентификации и прослеживаемости различных групп товаров AITS, а также иные разработки [3, с. 5].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В реальном секторе экономики цифровая трансформация означает переход от традиционной ИТ-службы, ориентированной на решение отдельных задач по управлению бизнесом и производством, к внедрению открытых систем взаимодействия с бизнес-партнерами и иными стейкхолдерами, включая органы государственного управления, путем создания необходимых условий для формирования новых бизнес-моделей в рамках цифровой экосистемы [4, с. 182]. В целом эффективное цифровое развитие отраслей промышленности видится в тесном взаимодействии науки, образования и производства, основу которого составляет человеческий капитал. Решение этой задачи, как указывает в своих исследованиях Н.Л. Кулик, достигается за счет подготовки специалистов новой формации, адаптированных и обладающих соответствующими компетенциями в области цифровой экономики [5, с. 27].

Вопросы оценки экономической эффективности цифровой трансформации нашли отражения в исследованиях И. А. Зубрицкой [6], а также в принятых к реализации государственных программах, нормативных и правовых актах, определяющих механизм и регламентирующих порядок перехода к цифровой экономике.

В настоящее время многие субъекты бизнеса пересмотрели свое отношение к цифровой трансформации. Так, в целях улучшения профиля бизнеса более 46 % малых предприятий в мире используют инструменты бизнес-аналитики и облачные технологии. Кроме того, анализ мировых расходов на технологии и услуги цифровой трансформации субъектов бизнеса указывает на их рост (рис. 1).

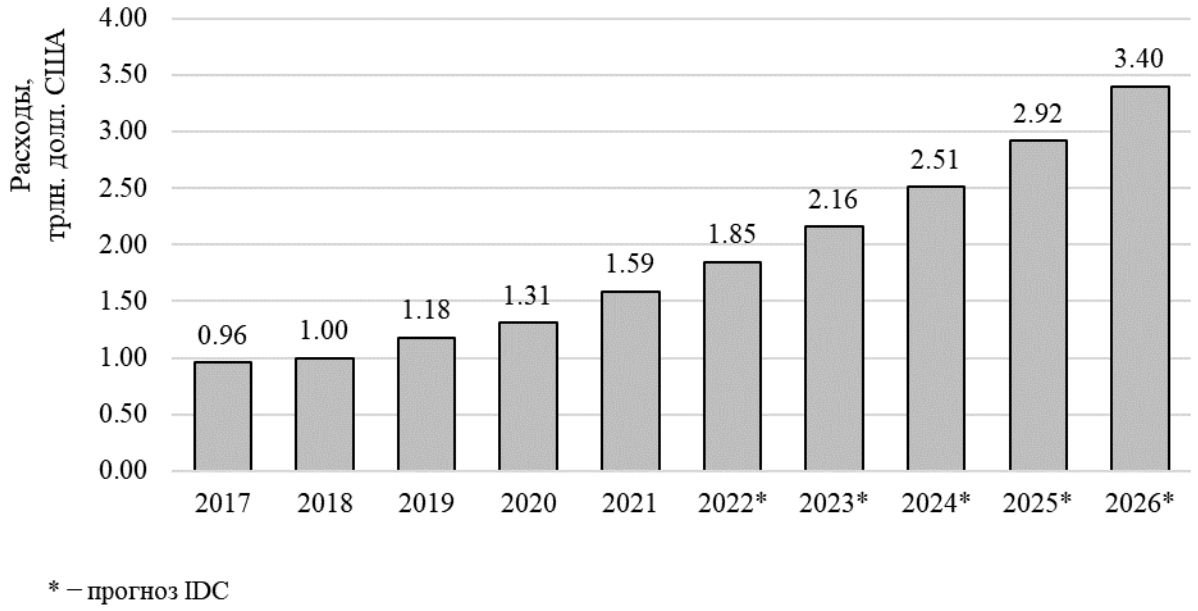

Рисунок 1. – Динамика мировых расходов на технологии и услуги цифровой трансформации в 2017–2021 гг. и прогноз до 2026 г., трлн. долл. США [7]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вместе с тем, как отмечают исследователи, инициативы по цифровой трансформации в организациях традиционно сдерживаются директорским корпусом, командой высшего руководства организации, руководителями отделов, менеджерами среднего звена, линейными руководителями [6]. Кроме того, сдержанное отношение к внедрению цифровых технологий может быть следствием их громоздкости и сложности в управлении их отдельными элементами, вызывая тем самым затруднения в адаптации к ним и являясь причиной технологических сбоев, а, следовательно, увеличением числа рабочих мест, а не высвобождением работников.

Цифровая трансформация в Беларуси отслеживается Национальным статистическим комитетом по 17 показателям. Как следует из приведенных статистических данных, значительных успехов Беларусь достигла в образовательной сфере и здравоохранении. Так, в 2020 году в системе образования преодолён 80 % рубеж по охвату учреждений образования проектом «Электронная школа», а, в здравоохранении в 97,7 % государственных организациях здравоохранения внедрена система электронной выписки рецептов на лекарственные средства [1].

Важная роль цифровой трансформации состоит в развитии и поддержании внешней торговли товарами и услугами. В этой связи показательным является развитие экспорта услуг ИКТ. Так, в 2021 году удельный вес экспорта услуг ИКТ вырос на 23,2 п. п. к уровню 2011 года и составил 31,3 % от общего объема, против 8,1 %, при том, что импорт увеличился только на 3,2 п. п. и составил 8,7 % [1].

В настоящее время активизируется внедрение и развитие информационно-коммуникационных технологий в промышленном секторе экономики, осуществляется оцифровка производственных и бизнес-процессов, развиваются облачные технологии.

В соответствии с ГП «Цифровое развитие Беларуси на 2021–2025 годы» предусматривается цифровая трансформация процессов управления организациями промышленности и промышленным производством, создание цифровых платформ для продвижения промышленной продукции на зарубежные рынки, реализация мероприятий реинжиниринга и оптимизации бизнес-процессов с использованием передовых производственных технологий, соответствующих концепции «Индустрия 4.0» (рис. 2) [8].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

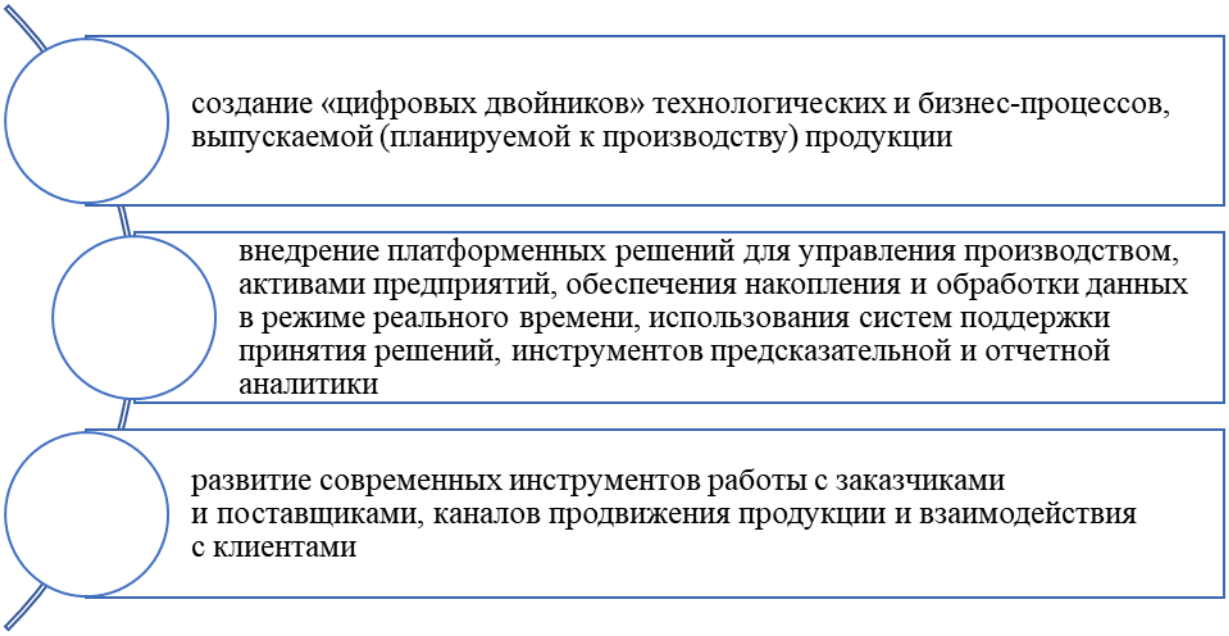

Рисунок 2. – Основные направления цифровой трансформации промышленности

Цифровая трансформация промышленности Беларуси предполагает внедрение комплексов программно-инструментальных средств управления жизненным циклом изделий организаций промышленности, на основе «цифровых двойников», программных комплексов интеллектуальной обработки сенсорных данных и ряда других технических средств автоматизации и роботизации производственных процессов [9, с. 46]. В целом реализация программных мероприятий цифровизации будет способствовать повышению качества управления производством, росту производительности труда и сокращению производственных затрат. Основная процедура цифровой трансформации промышленного производства в рамках реализации концепции «Индустрия 4.0» представлена на рисунке 3.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рисунок 3. – Этапы реализации концепции «Индустрия 4.0» в организациях промышленности

Вместе с тем, уже сейчас в качестве пилотных площадок для внедрения комплексов программно-инструментальных средств управления жизненным циклом изделий и программных комплексов интеллектуальной обработки сенсорных данных, решением Министерства промышленности и Белорусским государственным концерном по производству и реализации товаров легкой промышленности, определены ОАО «Управляющая компания холдинга «Минский моторный завод», ОАО «Минский электротехнический завод имени В.И.Козлова», ОАО «БобруйскАгроМаш» и ОАО «Полесье». В тоже время, примерами успешной цифровизации производственных и технологических процессов является деятельность в этом направлении ОАО «Светлогорский ЦКК», ОАО «Мозырский НПЗ», ОАО «МАЗ», ОАО «МТЗ». Например, в ОАО «Мозырский НПЗ» внедрена система управления технологическими процессами с элементами «цифровых двойников» (рис.4).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рисунок 4. – Схема взаимодействия систем, направленных на цифровизацию ОАО «Мозырский НПЗ», и связующие элементы между ними [10]

Внедрение системы управления технологическими процессами на ОАО «Мозырский НПЗ» позволяет повысить оперативность и доступность получения необходимой информации о протекании химико-технологических процессов, снизить затраты времени на оперативное управления производством за счет организации единого информационного пространства производственного учета, повысить уровень анализа данных производственного учета с использованием исторических данных, создания структурированных иерархий данных, развитой визуализации, интеграции данных с эксплуатируемыми на предприятии различными информационными системами, повысить качество принимаемых специалистами и руководителями производственных служб предприятия управленческих решений, на основе оперативных и достоверных данных о текущем состоянии производства.

Вместе с тем, дальнейшее, ускорение цифровой трансформации в Беларуси обеспечит:

– повышение операционной эффективности бизнеса;
– рост удовлетворенности ожиданий клиентов;
– улучшение качества выпускаемых товаров и оказываемых услуг;
– сокращение времени и затрат на разработку новых продуктов;
– содействие внедрению новых источников получения дохода;
– снижение производственных затрат и другое.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Из этого следует, что цифровая трансформация национальной экономики усилит процесс интеграции Беларуси в систему мирохозяйственных связей, через ускоренный рост экспорта товаров и услуг, импорт инновационных технологий и инвестиционных ресурсов, а применение цифровых технологий в Интернет-среде повысит эффективность продвижения отечественной продукции на внешние рынки и информированность о ней потенциальных покупателей, будет способствовать внедрению новых низкозатратных приемов продаж.

Заключение. Реализация мероприятий по цифровизации промышленного производства является одной из ключевых задач управления промышленностью как со стороны государства, так и самоуправления субъектами бизнес-сообщества независимо от формы собственности и должна обеспечить:

- разработку и внедрение корпоративных компьютерных сетей на основе технологии IIoT, объединяющих установленное и эксплуатируемое на предприятии оборудование и технологические процессы с целью организации непрерывного, в режиме реального времени, мониторинга его функционирования, сбора и обработки информации, обмена данными;
- внедрение системы создания виртуальных моделей (цифровых двойников) производственных и бизнес-процессов, с целью их оптимизации и обучения;
- внедрение технологии BigData для обработки больших объемов неструктурированных данных, их визуализации и правильной интерпретации;
- использование нейросетей для анализа информации, прогнозирования, оптимизации производственных процессов и управленческих решений.

В целом цифровая трансформация промышленного производства позволит:

- повысить эффективность производственных и технологических процессов, за счет сокращения простоев производственного оборудования, сокращения времени на его техническое обслуживание, повышения производительности, оптимизации производственного цикла;
- повысить гибкость производства за счет быстрой перенастройки и оперативной корректировки характеристик производственного процесса.
- минимизировать влияние человеческого фактора на производственные и бизнес-процессы за счет их автоматизации и роботизации и тем самым сократить потери рабочего времени, снизить количество брака, повысить скорость передачи и обработки информации, скорость принятия управленческих решений и качество продукции.
- повысить безопасность за счет снижения аварийности на производстве, усилить уровень индивидуальной защиты работников, снизить производственный травматизм и неблагоприятное влияние производственных факторов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/. – Дата доступа: 11.11.2022.

2. Карлинский, В. Л. Цифровая трансформация промышленных предприятий. Проблемы и модели перехода / В. Л. Карлинский // Экономические исследования и разработки. – 2018. – № 8. – С. 132-146.

3. Гусаков, В. Г. Белорусская наука на пути к новым точкам роста / В. Г. Гусаков // Наука и инновации : научно-практический журнал. – 2021. – № 11. – С. 4–11.

4. Решетняк, А. В. Интернет вещей. Промышленный интернет / А. В. Решетняк // Цифровая трансформация. Основные понятия и терминология : сб. статей / редкол.: А. В. Тузиков (пред) [и др.] ; Нац. акад. наук Беларуси, Объед. Ин-т проблем информатики. – Минск : Беларуская навука, 2020. – С. 179–183

5. Кулик, Н. Л. Формирование и развитие новых профессий в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. Л. Кулик // Вестник Полоцкого государственного университета : научно-теоретический журнал. – 2019. – № 14. – С. 27–30.

6. Экономическая оценка цифровой трансформации обрабатывающей промышленности Республики Беларусь: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: специальность 08.05.05 Экономика и управление народным хозяйством / Зубрицкая Инесса Анатольевна. – Минск, 2021. – 285 л.

7. Spending on digital transformation technologies and services worldwide from 2017 to 2026 [Electronic resource] // Statista. – Mode of access: https://www.statista.com/statistics/870924/worldwide-digital-transformation-market-size/. – Date of access: 30.10.2022.

8. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by. – Дата доступа: 24.11.2022.

9. Луценко, С. И. Совершенствование элементов национальной и наднациональной политики долгосрочного развития экономики государств-членов и ЕАЭС / С. И. Луценко // Общество и экономика. – 2022. – № 3. – С. 44-62. – DOI 10.31857/S020736760019061-6.

10. Скиба, И. Цифровизация предприятий промышленности [Электронный ресурс] / И. Скиба // Портал Нефтехимия. – Режим доступа: https://belchemoil.by/news/tehnologii-i-trendy/cifrovizaciya-predpriyatij-promyshlennosti. – Дата доступа: 10.10.2022.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Сабиров В.Д., Гиниятуллин Р.Н. Современные методы оценки эффективности деятельности предприятий

Methodology for analyzing the staffing of the organization's activities

Сабиров Владимир Дмитриевич,
студент Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург
Гиниятуллин Родион Нуриманович,
к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,
Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург
Sabirov Vladimir Dmitrievich,
student of Ural State Economic University,
Russia, Ekaterinburg
Giniyatullin Rodion Nurimanovich,
Associate Professor, Candidate of Economic Sciences,
Ural State Economic University

Аннотация. *В настоящей статье рассматриваются современные методы оценки эффективности деятельности предприятий. Представлены формулы, по которым можно оценить успешность ведения хозяйственной деятельности, а также даются теоретические комментарии к методологии выполнения.*

Ключевые слова: *показатели эффективности хозяйственной деятельности, эффективность, деловая активность.*

Abstract. *This article discusses modern methods for assessing the effectiveness of enterprises. Formulas are presented that can be used to evaluate the success of business activities, as well as theoretical comments on the implementation methodology.*

Keywords: *performance indicators of economic activity, efficiency, business activity.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_157

Рецензент: Гончарова Елена Вячеславовна - Кандидат экономических наук, доцент ВАК, звание РАЕ «Отличник народного просвещения». Доцент кафедры «Экономика и менеджмент». Волжский политехнический институт (филиал) ВолгГТУ

В российской литературе по теории экономического анализа общепринято разделять экономические и хозяйственные показателей, характеризующие экономические действия и процессы, на абсолютные, относительные и средние. Абсолютные показатели воссоздают числовые габариты (например, рентабельность прибыли или собственных активов). Относительные показатели помогают сопоставить несопоставимое по безотносительным признакам объектов. Их получают в конечном итоге с помощью деления одной величины на другую, которую называют базой сравнения. Сравнительные величины презентованы в форме коэффициентов или процентов (например, эффективность продаж, рентабельность активов). Средние

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

величины характеризуют общую сумму явлений по какому-либо признаку (например, среднемесячная зарплата, среднедневной объём продаж).

Также обязательно нужно отметить, что среди всех источников основная значимость принадлежит информации, получаемой из подробной бухгалтерской отчётности, этакое лицо организации. Так как именно эта информация наиболее широко, явственно и значительно даёт представление о, необходимых для анализа, изменениях в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и результатах, приобретенных в ходе этих изменений.

Большинство имеющихся в настоящее время технологий расчета показателей производительности деятельности предприятия повторяют и дополняют друг друга, и могут быть использованы комплексно либо отдельно в связи с определенными целями и задачами анализа и информативной базы.

Эффективность предпринимательской деятельности можно охарактеризовать двумя группами показателей:

– деловой активности, отражающими результативность работы относительно величины использованных ресурсов или величины их потребления в процессе производства;

– рентабельности, отражающими полученный эффект относительно ресурсов или затрат, использованных для достижения этого эффекта.

Показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия можно представить в виде формул. Рассмотрим их подробнее.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивается следующими основными показателями [1, с.74]

$$\text{Коб} = \frac{\text{РП}}{\text{Обк}}, \quad (1)$$

где: Коб – коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;

РП – реализованная продукция;

Обк – величина оборотного капитала.

$$t\text{об} = \frac{365}{\text{Коб}} = \frac{365*\text{Обк}}{\text{РП}}, \quad (2)$$

где: tоб – длительность еденицы оборота оборотного капитала.

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала характеризует количество оборотов, совершенных каждым рублем, вложенным в оборотный капитал. Увеличение коэффициента оборачиваемости оборотного капитала свидетельствует об эффективности использования оборотного капитала в организации.

Система показателей деловой активности включает также показатели производительности труда и фондоотдачи производственных фондов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Производительность труда – один из важнейших показателей, характеризующий результативность, эффективность производственной деятельности людей [1, с.75].

$$ПТ = \frac{РП}{Чп.п.п.}, \quad (3)$$

где: Чп.п.п. – численность промышленно-производственного персонала.

Итогом лучшего применением генеральных фондов является, прежде всего, постоянное увеличение производства. Оттого обобщающий показатель производительности генеральных производственных фондов вынужден строиться на принципе соизмеримой сделанной продукции со всей совокупностью использованных при ее изготовленье генеральных фондов. Именно это будет коэффициент выпуска продукции, приводящейся на 1 рубль стоимости ключевых фондов – фондоотдача [1, с.75].

$$ФО = \frac{РП}{ОК}, \quad (4)$$

где: ФО – фондоотдача;

ОК – стоимость основного капитала.

Коэффициент характеризует действенность применения основных средств организации, определяя, сколь подходит глобальный объем имеющихся основных средств (машин, оборудования, зданий, сооружений) масштабу бизнеса организации.

Фондоемкость продукции – величина, которая является обратной фондоотдаче. Она показывает долю стоимости генеральных фондов, приходящуюся на каждыйотдельный рубль издаваемой продукции. Если фондоотдача должна обладать направленностью к увеличению, то фондоемкость – к снижению.

$$ФЕ = \frac{1}{ФО} = \frac{ОК}{РП}, \quad (5)$$

где: ФЕ – фондоемкость.;

Рентабельность также определяется через абсолютные и относительные показатели. Показатели этого уровня отражают эффективность предпринимательской деятельности, то есть насколько эффективно предприниматель использует свои средства в целях получения прибыли. Все они базируются на многогранном понятии рентабельности. Существуют две группы коэффициентов рентабельности: рентабельность капитала и рентабельность продаж [1, с.76].

$$Рок = \frac{Пр}{ОК} * 100, \quad (6)$$

где: Рок – рентабельность основного капитала;

Пр – прибыль до начисления процентов.

$$Робщ = \frac{Пр}{Ак} * 100, \quad (7)$$

где: Робщ – рентабельность общая;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Ак – итог баланса (величина активов).

$$\text{Роб} = \frac{\text{Пр}}{\text{РП}} * 100, \quad (8)$$

где: Роб – рентабельность оборота.

$$\text{Рпр} = \frac{\text{Пр}}{\text{И}} * 100, \quad (9)$$

где: Рпр – рентабельность продукции;

И – годовые текущие издержки.

$$\text{Рок} = \frac{\text{Пр после начисления\%}}{\text{Ксоб}} * 100, \quad (10)$$

где: Рсоб.кап. – рентабельность собственного капитала;

Ксоб – величина собственного капитала.

$$\text{Рок} = \frac{\text{Пр}}{\text{ОК}} * 100, \quad (11)$$

где: Робк – рентабельность оборотного капитала [2, с.161].

Для оценки платежеспособности используются три относительных показателя ликвидности, различающиеся набором ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств [1, с.77].

$$\text{Кабс} = \frac{\text{Ден.средства+Краткосроч.фин.вложения}}{\text{ОК}}, \quad (12)$$

где: Кабс – коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов.

$$\text{Кпромеж} = \frac{\text{Ден.средства+Краткосроч.фин.вложения+Дебит.задолжность}}{\text{ОК}}, \quad (13)$$

где: Кпромеж – коэффициент промежуточной ликвидности.

Коэффициент промежуточной ликвидности удовлетворяет нормальное соотношение 0,7-1. Если в составе оборотных активов значительную долю занимают денежные средства и их эквиваленты (ценные бумаги), то это соотношение может уменьшится.

$$\text{Кобщ} = \frac{\text{Обк}}{\text{Краткосрочная задолжность}}, \quad (14)$$

где: Кобщ – коэффициент общей ликвидности.

Коэффициент общей ликвидности показывает степень, в которой оборотные активы покрывают оборотные пассивы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Финансовая устойчивость – это стабильность деятельности предприятия в долгосрочной перспективе.

$$\text{Ксоб} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}}, \quad (15)$$

где: Ксоб – коэффициент собственности.

Коэффициент автономии он показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия, авансированных им для осуществления уставной деятельности. Считается, что чем выше доля собственных средств (капитала), тем больше шансов справиться с непредвиденными обстоятельствами, возникающими в рыночной экономике.

$$\text{Кзаем} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Активы}}, \quad (16)$$

где: Кзаем – доля заемных средств.

$$\text{Кзаем соб} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (17)$$

где: Кзаем соб – коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Таким образом, в качестве показателей эффективности предпринимательской деятельности применяются показатели рентабельности продаж, капитала, активов, продукции, а также производительности труда, оборачиваемости капиталов, ликвидности. Каждый показатель выполняет свою роль. Система показателей эффективности производственной деятельности должна давать многостороннюю оценку использования всех ресурсов фирмы и содержать все общеэкономические показатели. Эффективность деятельности предприятия связывает с приростом его стоимости.

На основе предоставленных данных экономического состояния по управлению компании необходимо искать пути интенсификации применения генеральных фондов, повышения показателей фондоотдачи, сокращения себестоимости, увеличения рентабельности и прочие способы подъема эффективности функционирования организации.

Библиографический список

1. Прохоров З. С., Онучина А. А., Лопатина Е. Н., Митрофанов Д. Е., Шпак Е. В. Анализ ключевых показателей эффективности зарубежных предприятий: проблемы и направления развития [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2021 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2021. — С. 39-42. — URL: https://moluch.ru/conf/econ/archive/265/14032

2. Валуев С.А. Организационный менеджмент / С.А. Валуев, А.В. Игнатьев. [Текст]// М.: Нефть и газ, 2020. – 166 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Сабиров В.Д., Кириллова В.В. Сущность международных поставок и производства в российском бизнесе

The essence of international supply and production in Russian business

Сабиров Владимир Дмитриевич,
студент Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург
Кириллова Вера Витальевна,
к.с-х.н., доцент кафедры экономики предприятия,
Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург
Sabirov Vladimir Dmitrievich,
student of Ural State Economic University,
Russia, Ekaterinburg
Kirillova Vera Vitalievna,
Associate Professor, Candidate of Sociological Sciences,
Ural State Economic University

Аннотация. *В настоящей статье рассматривается сущность международных поставок и производства в российском бизнесе. В работе приводятся причины, по которым компании осуществляют глобальные закупки, теоретически проводится обзор экономических отношений. А также приводятся данные ЦБ по динамике экспорта товаров и стоимости нефти, а также динамика импорта товаров и курс рубля.*

Ключевые слова: *международные экономические отношения, бизнес, экономика.*

Abstract. *This article discusses the essence of international supply and production in Russian business. The paper gives the reasons why companies carry out global purchases, theoretically provides an overview of economic relations. It also provides data from the Central Bank on the dynamics of exports of goods and the cost of oil and the dynamics of imports of goods and the exchange rate of the ruble.*

Keywords: *international economic relations, business, economics.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_162

Рецензент: Гончарова Елена Вячеславовна - Кандидат экономических наук, доцент ВАК, звание РАЕ «Отличник народного просвещения». Доцент кафедры «Экономика и менеджмент». Волжский политехнический институт (филиал) ВолгГТУ

Международные поставки и производство играют значительную роль в экономике России, но менеджеры многих компаний часто испытывают сомнения относительно того, насколько оправданы закупки у международных поставщиков. Это связано с скачками курса валюты, логистикой, стоимостью таможенных сборов, доставки, с качеством сырья, товара, санкционном давлении или ограничении. Покупательский выбор зависит от степени уверенности в качестве товара.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Стоимость единицы продукции остается одним из основных факторов при планировании закупок. Быстрое развитие телекоммуникаций, увеличениекапитала и квалифицированной рабочей силы означает, что практически любая компания в мире может стать поставщиком. Такая глобальная конкуренция предоставляет возможности для значительной экономии затрат, особенно на оплату труда, что наиболее важно в западных странах, где затраты на оплату труда составляют большую часть производственных затрат, так как традиционно в западных странах заработная плата является высокой.

Причины, по которым компании осуществляют глобальные закупки:

— возможность воспользоваться результатами новейших исследований и разработок;

— использование современных технологий и развитиепроизводственных мощностей иностранными поставщиками;

— ориентация на местные рынки. Некоторые используют местные возможности для выхода на местный рынок. Или же производственная площадка клиента находится в другой стране, где клиент хочет обслуживаться;

— высококачественные материалы. Многие компании оценивают качество материалов и сырья от зарубежных поставщиков гораздо выше, чем от отечественных. Это объясняется все той же глобальной конкуренцией.

Международные экономические отношения — это система экономических отношений между национальными экономиками, основанныена международном разделении труда. Эта система включает в себя торговые, финансовые, промышленные, научно-технические отношения, а также импорт и экспорт капитала, движение денежного капитала и сотрудничествов решении глобальных экономических проблем. Поэтому, международные экономические отношения имеют своей составной частью многоярусныйкомплекс экономических отношений между субъектами мировой экономики.

С экономической точки зрения, торговля — это отрасль хозяйства. Это вид экономики и экономической деятельности, направленный на обмен товарами, покупку и продажу товаров, а также обслуживание клиентов при продаже товаров и их доставке, хранение товаров и подготовку товаров к продаже. В тех случаях, когда посредничество осуществляется между внутренними производители и иностранными потребителями, или наоборот, торговля является внешней или международной. Если брать торговлю в широком смысле, то она состоит из отдельных операций, каждая из которых обязательно основана на коммерческих интересах, прибыли. Разница заключается в форме и предмете коммерческих

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сделок в экономических отношениях между сторонами [1].

Таким образом, торговля – это экономические отношения, включающие обмен товаром. Поэтому, международная торговля является одной из важнейших форм международных экономических отношений, и ее роль в экономическом развитии постоянно возрастает. Международная торговля предшествует формированию мировой экономики и является как предпосылкой, так и следствием международного разделения труда.

Международная торговля представляет собой процесс купли-продажи товаров и услуг, осуществляемый между покупателями, продавцами и контрагентами в разных странах.

Согласно данным ЦБ, объем экспорта товаров и услуг на начало 2022 года вырос на 55% по сравнению с 2019 годом относительно перспектив мировой экономики и спроса роста цены нефти, что показано на рисунке 1.

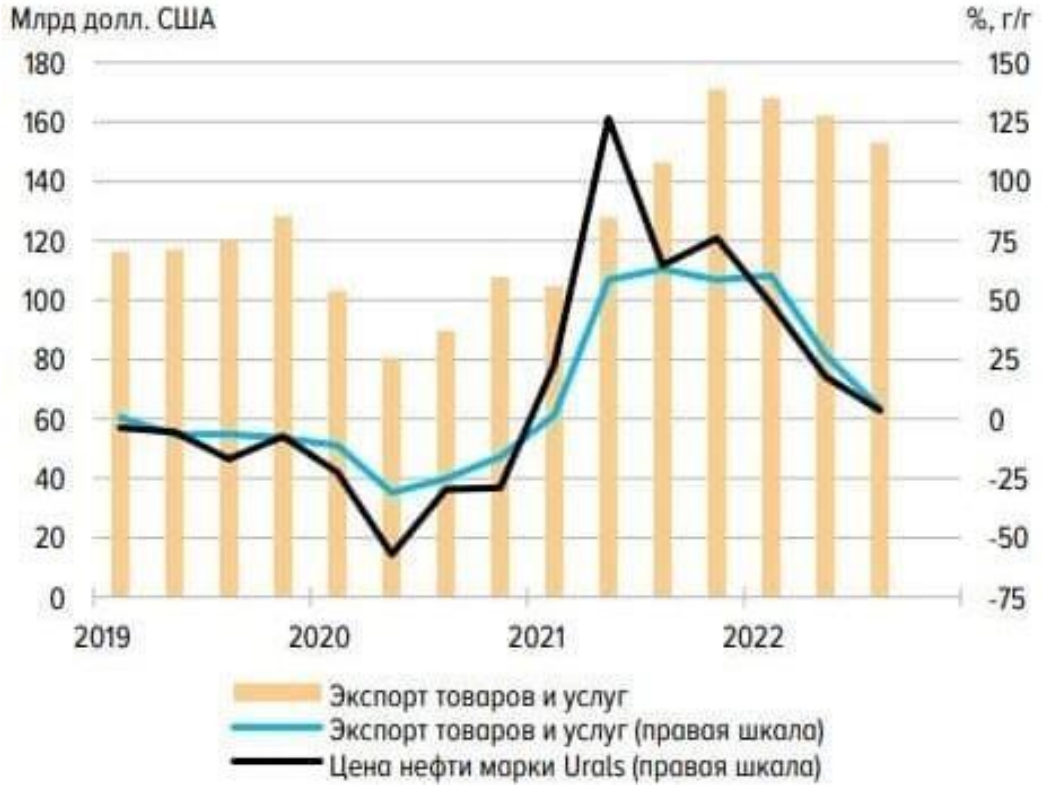

Рисунок 1 – динамика экспорта товаров и стоимости нефти, 2019-2022 гг.[2]

Таким образом, объем экспорта в стоимостном выражении снизился на 10% в конце 2022 года по сравнению с началом из-за санкционных ограничений и падения спроса, снижения темпов прироста мировых цен на товары.

Объем импорта, по данным ЦБ, замедляется в связи изменением продукции и поиском аналогичной у поставщиков из других стран.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

На рисунке 2 представлена динамика импорта товаров и курс рубля по данным за 2019-2020 гг.

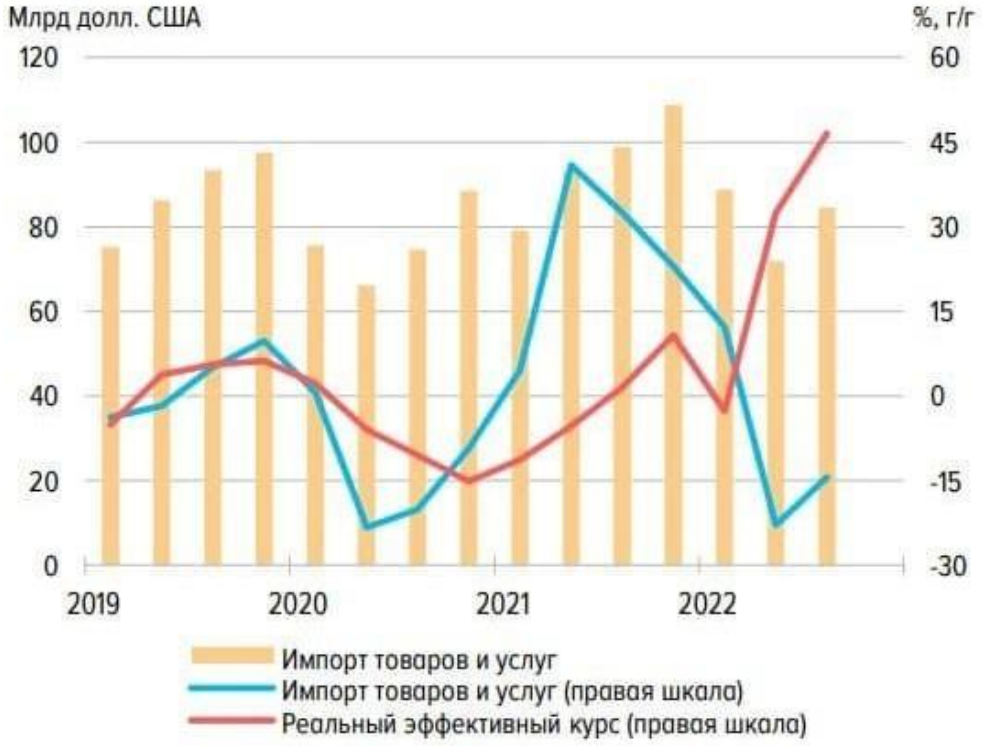

Рисунок 2 – Динамика импорта товаров и курс рубля, 2019-2022 гг. [2]

График (рисунок 2) показывает значительное снижение объема импорта за третий квартал 2022 года на 15% по сравнению с четвертым кварталом 2021 года. Это объясняется наложением санкций со стороны зарубежных стран. Но стоит выделить, что в третьем квартале 2022 года наблюдается положительная динамика с предыдущим кварталом, так как происходит созданиеновых цепочек поставок и введение параллельного импорта. Наращиванию импорта способствовало также и укрепление рубля.

Место международной торговли на мировом рынке и в системе экономических отношений является весьма значимым, и определяется на основе реализации результатов всех форм макроэкономических связей, включая вывоз капитала, промышленное объединение и научно - техническое сотрудничество. Более того, для поддержания роста мирового рынка обмен товаров и услуг между отдельными государствами является необходимым. Поэтому развитие международных экономических отношений, рост межгосударственных связей – важная предпосылка для международной экономической интеграции.

Таким образом, международная торговля влияет на дальнейшее развитие

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

международного разделения труда и интернационализации бизнеса в экономических отношениях. Безусловно, внешняя торговля России играет важную роль в экономике на текущем этапе, несмотря на серьезное санкционное давление со стороны европейских стран и США.

Экспорт является неотъемлемой частью экономики, поэтому развитие страны в экономической сфере и социально-экономические условия в настоящее время и в ближайшем будущем определяются мировыми ценами на металлы и углеводороды. Но нынешняя экспортная модель экономики страны, где экспорт энергоносителей является основным показателем, не может быть основной для укрепления позиций России на мировом рынке.

Таким образом, на современном этапе мирового хозяйства внешняя торговля страны занимает особую роль внешнего фактора, который оказывает значительное влияние на экономическую статистику и динамику государства и определяет ее качественные и количественные параметры для условий экономического развития, не смотря на все перемены в глобальном смысле, определяющие мировые тенденции и направления в развитии мировой торговли.

Библиографический список

1. Смитиенко, Б.М. Международные экономические отношения [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов / Б. М. Смитиенко [и др.]; ред. Б. М. Смитиенко. - 2-е изд-е. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 528 с. Текст : электронный. - Режим доступа: http://znanium.com/go.php?id=447233

2. Центральный банк РФ – Режим доступа: https://cbr.ru

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Сабиров В.Д., Попова И.Н. Анализ российского и зарубежного опыта эффективного управления жилищно-коммунальным хозяйством

Analysis of russian and foreign experience in efficient management of housing and utilities

Сабиров Владимир Дмитриевич,
студент Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург
Попова Ирина Николаевна,
к.с.н., доцент кафедры экономики предприятия,
Уральского Государственного экономического университета,
Россия, Екатеринбург
Sabirov Vladimir Dmitrievich,
student of Ural State Economic University,
Russia, Ekaterinburg
Popova Irina Nikolaevna,
Associate Professor, Candidate of Sociological Sciences,
Ural State Economic University

Аннотация. *В настоящей статье проводится анализ российского и зарубежного опыта эффективного управления жилищно-коммунальным хозяйством. Приводятся успешные кейсы отечественных и иностранных компаний, которые могут стать примерами всей отрасли ЖКХ.*

Ключевые слова: *жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальная инфраструктура, эффективное управление.*

Abstract. *This article analyzes Russian and foreign experience in the effective management of housing and communal services. Successful cases of domestic and foreign companies are given, which can become examples of the entire housing and communal services industry.*

Keywords: *housing and communal services, communal infrastructure, effective management.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_167

Рецензент: Гончарова Елена Вячеславовна - Кандидат экономических наук, доцент ВАК, звание РАЕ «Отличник народного просвещения». Доцент кафедры «Экономика и менеджмент». Волжский политехнический институт (филиал) ВолгГТУ

Управление эффективностью актуально для предприятий любого типа, в том числе для некоммерческих организаций. В России повышение эффективности жизненно необходимо для развития сферы жилищнокоммунального хозяйства (ЖКХ), где наблюдаются очевидные сложности с менеджментом, исторически сложившийся низкий уровень удовлетворенности клиентов, технологическое отставание и другие системные проблемы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Залогом устойчивого развития предприятий в данной отрасли является повышение эффективности в самых разных аспектах, но прежде всего в управлении. В западной практике данное условие выполняется благодаря двум подходам к организации деятельности ЖКХ:

1) Управление в сфере ЖКХ представляет собой форму бизнеса, где доходы формируются из оплаты услуг собственниками жилья. Такой подход позволяет изменить мышление руководителей таких компаний – они относятся к своему делу исключительно как к коммерческому предприятий и принимают решения прежде всего исходя из соображений эффективности.

2) Собственники жилья объединены в некоммерческие организации с расширенными полномочиями, что даёт им возможность максимально контролировать процесс предоставления жилищно-коммунальных услуг [1, с. 131].

При этом важные управленческие решения всегда проходят через объединение собственников жилья (ОСЖ). К примеру, во Франции ОСЖ утверждает строительную смету, определяет очередность работ по обслуживанию, принимает другие решения, исходя из интересов большинства собственников. В компетенцию ОСЖ входит даже определение суммы затрат на содержание дома и формирование перечня рекомендуемых услуг для обслуживающих организаций [2].

При этом коммунальная инфраструктура, с которой работают обслуживающие предприятия, остаётся в собственности муниципалитета, взаимодействие с которым осуществляется на условиях государственночастного партнёрства (ГЧП) [1, с. 130].

Такая форма отношения к объектам имущества выгодна для всех участников: государство снимает с себя расходы на содержание, но сохраняет контроль за использованием имущества; клиенты получают услуги более высокого качества; для бизнеса открывается возможность получения устойчивого дохода с небольшими стартовыми вложениями. К примеру, во Франции согласно договору концессии, муниципалитет передаёт бизнесу жилищные объекты на условиях временной эксплуатации с правом взимать с жильцов платежи за обслуживание данных объектов.

Другой пример описанного выше подхода – Нидерланды, где собственники объединены в жилищные корпорации (ЖК), которые занимаются не только генеральным управлением жилым фондом, но и его строительством.

ЖК обязана следить за состоянием дома и своевременно обновлять удобства с учетом пожеланий домовладельцев. Помимо этого, жильцы имеют право запросить внеплановый ремонт или провести его самостоятельно.

Для эффективного управления ЖК стремятся создавать хорошие условия труда, формировать корпоративную культуру, выплачивать достойную заработную плату, что является главным стимулом для повышения качества услуг [3, с. 255].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В Финляндии немного другая система управления жилым имуществом. Весь жилой фонд поделен между владельцами в виде акционерными обществ (АО). На каждое такое общество в среднем приходится по 20 домов. Есть большие АО, в чьей собственности находится до 1000 и более объектов, – такие организации привлекают для обслуживания домов управляющие компании. А есть небольшие организации, контролирующее несколько домов, – таких АО в Финляндии не менее 70%, и, как правило, они осуществляет обслуживание объектов самостоятельно.

Характерно, что управляющая компания, прежде всего, отвечает за ежедневное управление в соответствии и согласно договору на управление, в котором оговариваются условия и перечень услуг и расценки. При этом оператор выбирает подрядную эксплуатирующую организацию, для небольших объектов члены товарищества выбирают ее сами.

Эксплуатирующая организация предоставляет жилищно-коммунальные услуги либо самостоятельно, либо по договору со специализированными компаниями (например, на проведение ремонтно-строительных работ или уборку территории). Эксплуатирующая организация ежегодно отчитывается перед жильцами о доходах и расходах, а также балансе общества собственников жилья [2].

В Российской Федерации также имеется положительной опыт эффективного управления предприятиями жилищно-коммунального хозяйства. Лучшие практики управления многоквартирными домами собирает Ассоциация профессиональных управляющих недвижимостью «Р1».

Интересный пример повышения эффективности в сфере менеджмента продемонстрировала Управляющая компания «Азбука быта». В рамках процессного управления компания стандартизировала процесс приема дома на управление от застройщика. До введения стандарта данный процесс носил формальный и ситуативных характер, из-за чего впоследствии часто возникали сложности в управлении, а компания несла дополнительные расходы (например, в связи с устранением протечек из-за некачественно сделанной кровли). После стандартизации таких проблем не возникает, поскольку в стандарте чётко прописан каждый этап приемки:

– предварительный осмотр объекта с учетом каждого аспекта, на который приемщику следует обратить внимание;

– подготовка договора с учетом типовым условий;

– детальный осмотр объекта, изучение и проверка документации;

– подписание договора управления домом;

– заключение временного договора управления и договоров с подрядчиками и т.п.

Также в стандарте указан состав приемочной комиссии, полномочия, обязанности и ответственность для каждого участника. Такой подход снижает влияние

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

человеческого фактора на процесс приемки, помогает избежать ошибок, заранее оценить риски и возможности работы с каждым объектом [4].

Оригинальный подход к решению вопроса с трудовыми кадрами продемонстрировало ТСЖ «Восход». Компания смогла наладить взаимодействие с органами УФСИН и привлечь граждан, осуждённых за административные правонарушения, для исполнения различных работ по благоустройству придомовой территории и обслуживанию мест общего пользования в доме.

Эти работы выполняются бесплатно, то есть собственники за них ничего не платят дополнительно. А внутри тарифа сама работа становится дешевле, что ведёт к экономии средств, которые можно потратить на какие-то дополнительные работы или дополнительное благоустройство.

Преимущество такого подхода состоит не только в экономических выгодах для собственников жилья, но и в улучшении имиджа компании: ТСЖ «Восход» тесно взаимодействует с государственными структурами, выполняет социально полезную, воспитательную работы и таким решением привлекает к себе дополнительное внимание со стороны общественности. Однако с точки зрения повышения эффективности задействование непрофессиональных кадров допустимо лишь в случае полного контроля качества выполняемых работ [4].

Перспективным направление повышения эффективности в сфере ЖКХ является цифровизация. К примеру, московская компания УК «Феникс» систематизировала работу с клиентами посредством использования программы обмена информацией «Умный житель», которую может установить на свой телефон любой клиент компании. Программа фиксирует и распределяет обращения, помогает оперативно реагировать на возникающие проблемы и контролировать качество работ подрядчиков. При наличии программы оператор может одновременно обрабатывать несколько заявок, а клиенту не обязательно дозваниваться в офис организации или идти туда, поэтому в целом рабочий процесс становится более интенсивным и эффективным.

УК «Юбилейный-2007» пошли по пути повышения эффективности за счет технологических инноваций. На одном из подведомственных объектов компания установила термомайзер – терморегулятор с датчиком уличной температуры. Этот прибор автоматически регулирует температуру воды в отопительной системе, либо полностью отключает нагреватель. Регулятор экономит значительные средства в демисезонные периоды, когда температура окружающей подвержена колебаниям. Термомайзер позволяет избежать перерасхода энергии во время перепадов погоды, автоматически меняет настройки обогревателя, обеспечивая комфортные условия проживания квартиросъемщикам и стабилизируя доходы собственникам помещений.

Другой пример удачных технологических инноваций показала УК

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

«ЖилКомфортСервис». Компания установила на своих объектах приборы удаленного контроля отопительной системы. Параметры системы регулируются не автоматически, как при наличии термомайзера, а вручную, но без присутствия на объекте, что обеспечивает высокую оперативность управления. При таком подходе к автоматизации предприятие может сократить расходы на обслуживающий персонал.

Инновации УК «Феникс» связаны с повышением качества обслуживания. В частности, вместо ручного труда уборщиц компания решила использовать поломоечную машину. Алгоритмы её работы хорошо подходят для больших пространств без препятствий, в частности, для приквартирных площадок. Вместе с тем полностью автоматизировать работу пока невозможно, поскольку перемещать машину с этажа на этаж, обслуживать щётки и заливать воду всё равно приходится вручную. Поэтому решение УК «Феникс» скорее служит для улучшения репутации и привлечения внимания, чем для повышения производительности труда или сокращения расходов [4].

В ТСЖ «Богатырь-101» уделяют внимание не только инновациям, но эффективности использования существующей инфраструктуры. В частности, компания утеплила трубы водоснабжения в чердачных и подвальных помещениях, благодаря чему удалось добиться прироста энергоэффективности даже без термомайзера и приборов удаленного контроля.

При этом на своих объектах в Новочеркасске, помимо термоизоляции водоснабжения, ТСЖ «Богатырь-101» установило гибридную систему горячего водоснабжения: большую часть работы по нагреву воды, как и раньше, выполняет традиционная бойлерная система, но в солнечные дни до 50% затрат энергии компенсируют установленные на крыше дома солнечные коллекторы. По сути, они образуют второй контур системы водоснабжения, в котором циркулирует специальный теплоноситель. Немаловажное преимущество такой системы нагрева воды заключается в отсутствии дополнительной техногенной нагрузки – солнечные коллекторы работают безотходно и, практически, не нуждаются в обслуживании.

Наряду с солнечными коллекторами для отопления, в некоторых домах ТСЖ «Богатырь-101» использует солнечные панели, энергии которых хватает на обеспечение освещения в подъездах и на лестничных клетках. При изначально высоких затратах на установку таких панелей ТСЖ получает ощутимые финансовые выгоды в долгосрочной перспективе, т.к. срок службы солнечных батарей составляет не менее 20 лет, а обслуживание сводится только к тому, чтобы 4 раза в год менять угол их наклона. Как и в случае с солнечными коллекторами, данная технология является безотходной.

Также ТСЖ «Богатырь-101» удачно реализовало систему повышения качества воды посредством её дополнительной обработки и фильтрации. На собранные с жильцов средства в домах были установлены специальные активаторы и фильтры, в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

результате чего качество питьевой воды значительно возросло, а собственник помещения получил дополнительные выгоды в виде повышения срока эксплуатации водопроводных систем – теперь в трубах образуется меньше отложений [4].

Для повышения эффективности учета коммунальных ресурсов ТСЖ «Флагман» внедрило в одном из своих домов АСКУВ (автоматизированная система коммерческого учёта воды). Обычные счетчики в квартирах заменили на новые с радиопередатчиком, который постоянно передаёт данные о потреблении на концентратор (радио-хаб), а с него данные через специальный модем отправляются на сервер ТСЖ. Такая система позволяет отслеживать динамику потребления, быстро и точно снимать показания в любой момент времени.

В целом, можно констатировать, что ряд отечественных предприятий значительно определи конкурентов и предлагают вполне реальные подходы к повышению эффективности в сфере ЖКХ. В условиях углубляющегося экономического кризиса и непредсказуемости рыночной среды повышение эффективности является залогом выживания и дальнейшего развития предприятий в данной сфере [3].

Таким образом, эффективность – это относительная величина результативности, необходимая для оценки существующих бизнеспроцессов, качества использования ресурсов и перспектив предприятия в будущем. Высокая эффективность позволяет предприятию сохранять устойчивость в условиях волатильности спроса и своевременно подстраиваться к меняющимся обстоятельствам внешней и внутренней среды.

Эффективность носит комплексный характер и достигается за счет последовательного совершенствования различных аспектов деятельности. Залогом эффективного управления является баланс между сиюминутными и долгосрочными интересами.

В основе повышения эффективности лежит стратегическое планирование и исследование факторов внутренней и внешней среды, которое позволяет оценить риски и найти возможности для развития. Процесс управления эффективностью складывается из определения стратегических целей, отвечающих интересам всех заинтересованных лиц, детализации показателей результативности до уровня рядовых исполнителей, создания подробного стратегического плана, оценки достигнутых результатов и корректировки работы.

Основные направления повышения эффективности – это повышение качества использования ресурсов, улучшение системы управления и совершенствование системы сбыта. В условиях быстро меняющейся среды быстро повысить эффективность помогают инновации (в том числе информационные), автоматизация, структурирование бизнес-процессов, менеджмент качества, формирование

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

благоприятной корпоративной культуры.

Зарубежная практика повышения эффективности в сфере ЖКХ обусловлена структурой управления (собственники жилья объединены в НКО) и коммерческим подходом к ведению данной деятельности. Несмотря на общую отсталость от западных конкурентов, некоторые отечественные УК демонстрируют высокие темпы развития: стандартизируют процессы управления, повышают эффективность за счет оригинальных кадровых решений, внедряют новые средства взаимодействия с клиентами, широко используют технические инновации в сфере предоставления коммунальных услуг. Эти подходы к повышению эффективности в дальнейшем могут стать примерами всей отрасли ЖКХ.

Библиографический список

1. Волкова О.Е., Филиппова Д.С. Зарубежный опыт повышения качества жилищно-коммунальных услуг // Труды Братского государственного университета. Серия: Естественные и инженерные науки. – 2020. – Т. 1. – С. 129-132.

2. Обзор передового зарубежного опыта развития ЖКХ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mguu.ru/images/publications/mguu-best- practices-utilities.pdf

3. Меркулова В.С., Абакумов Р.Г. Анализ применяемых организационных механизмов управления жилищно-коммунальным хозяйством в России и зарубежных странах // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2018. - No8 (34). – С. 251-257.

4. Лучшие практики управления МКД. Сборник. – Издательство РосКвартал, 2021. – 84 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Стрельников А.П. Анализ инновационного потенциала топливно-энергетического комплекса Российской Федерации: оценка и перспективы

Innovative potential of the fuel and energy complex of the Russian Federation: assessment and prospects

Стрельников Алексей Павлович
Студент 3-го курса факультета «Мировая Экономика»
Дипломатическая академия МИД России
Научный руководитель: **Серегина Антонина Александровна**
Кандидат политических наук
Доцент кафедры «Мировая экономика» Дипломатической Академии МИД России
Strelnikov Aleksei Pavlovich
3rd year student, Faculty of "World Economy"
Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry
Scientific adviser: Seregina Antonina Alexandrovna
PhD in Political Science
Associate Professor, Department of World Economy, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of Russia

Аннотация. *На сегодняшний день перед топливно-энергетическим комплексом России стоит ряд проблем, но одними из самых важнейших остаются максимизация прибыли за счет минимизации производственных издержек и теплопотерь, разработка и усовершенствование методов нефтеотдачи, повышение коэффициента извлечения нефти, оптимизация процесса переток энергии за счет «цифровизации» энергетики, развитие работы «мирного атома»*

В рамках статьи рассмотрены основные тренды развития и некоторые уже созданные проекты, на примере которых показан потенциал роста и производственных мощностей топливно-энергетического комплекса Российской Федерации.

Ключевые слова: *инновация, топливно-энергетический комплекс, традиционная энергетика, альтернативная энергетика, энергетическая компания, инновационный проект, возобновляемые источники энергии*

Abstract. *Today, the fuel and energy complex of Russia faces a number of problems, but one of the most important ones remains maximizing profits by minimizing production costs and heat loss, developing and improving oil recovery methods, increasing the oil recovery coefficient, optimizing the process of energy transfer due to the "digitalization" of energy, Developing the work of the peaceful atom.*

Within the framework of the article, the main development trends and some already created projects are considered, the example of which shows the growth potential and production capacities of the fuel and energy complex of the Russian Federation.

Keywords: *innovation, fuel and energy complex, traditional energy, alternative energy, energy company, innovative project, renewable energy sources.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_174

Рецензент: Гончарова Елена Вячеславовна - Кандидат экономических наук, доцент ВАК, звание РАЕ «Отличник народного просвещения». Доцент кафедры «Экономика и менеджмент». Волжский политехнический институт (филиал) ВолгГТУ

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Введение

Для расчета эффектов и перспектив развития инновационного комплекса в рамках ТЭК были использованы данные Росстата, ФГБУ «Российского энергетического агентства» Минэнерго России, ежегодные отчеты Министерства энергетики Российской Федерации, данные по проектам и деятельности крупнейших игроков на топливно-энергетическом рынке ПАО «Газпром», ПАО «Транснефть», ПАО «Нефтяная компания «Роснефть»», АО «Концерн Росэнергоатом», группа «Интер РАО», ПАО «Юнипро», научные статьи и еженедельные журналы по российской энергетике («Нефть России») [17, 19-20].

Цель настоящего исследования – рассмотреть существующие инновационные решения в топливно-энергетическом комплексе, определить, какие качественные и количественные эффекты дает внедрение новых систем и дать оценку перспективам дальнейшего развития комплекса в Российской Федерации.

Актуальность темы обусловлена тем, что во время нестабильной геополитической ситуации, когда цепочки поставок разрушены или находятся на стадии формирования, важно способствовать разработке и опираться на современные инновационные решения, которые могут быть произведены и интегрированы на территории Российской Федерации, без использования иностранных компонентов.

Основная гипотеза данной работы заключается в проведении оценки работы национальной инновационной системы (НИС) и рассмотрении успешных случаев создания и внедрения технологических и других инноваций в топливно-энергетическом комплексе Российской Федерации.

Научная новизна данной статьи заключается в том, что в настоящее время необходимо в срочном порядке сформировать отраслевой спрос на НИОКР с целью развития инновационного потенциала ТЭК.

Методология исследования базируется на системно-структурном подходе и включает в себя такие теоретические методы исследования, как изучение и анализ теоретических работ и практических кейсов, синтез, формализация, статистико-экономический анализ данных, эмпирическое и аналитическое обобщение.

Основная часть

На современном этапе развития российской энергетической отрасли, решающим аспектом в разработке и реализации проектов является активный процесс импортозамещения, преобразования и внедрения новых технологий инновационного типа. При этом особое место отводиться выявлению и изучению барьеров, возникающих на пути инновационного развития в целях предложения мероприятий по устранению или снижению их влияния[1]. В настоящее время отсутствуют предпосылки для создания универсальных адаптивных моделей передового инновационного опыта

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

на основе кластерного подхода. Существенным проблемам в организации и методическом обеспечении процессов управления инновационной деятельностью подвержена не только энергетическая отрасль, а также и остальные сферы развития как Российской Федерации, так и других стран. Основным аспектом концепции инновационного развития в РФ является оказание влияния на инновационное развитие совокупностью взаимосвязанных институциональных структур.

Термин «национальные» в концепции НИС, во-первых, подразумевает совокупность отраслевых инновационных систем в рамках национальных государств, и, во-вторых, указывает на роль национальных правительств, как основных элементов системы. С другой стороны, более широкое толкование концепции НИС предполагает, что в ряде отраслей и технологий некоторые институты, и, прежде всего, фирмы, действуют как транснациональные.

Инновационные технологии разведки, добычи нефти и газа, защиты инфраструктуры и персонала предприятий за последние несколько десятков лет стали важнейшими факторами, влияющие на экономику как нефтегазовых предприятий, так и на региональную экономику в целом. Крупные игроки международного рынка постоянно находятся в поиске новых месторождений и более продуктивных способов добычи и обработки нефти и газа. Также компании продолжают разрабатывать и дорабатывать технологии по охране труда и производственных мощностей нефтегазового сектора. Соответственно, эти процессы будет продолжаться из-за постоянного увеличения спроса на энергетику.

Основным источником новых решений в области добычи и переработки остаются Соединенные Штаты Америки[21]. Для Российской Федерации, имеющей огромный потенциал и количество месторождений, важно оптимальным образом с минимализацией издержек использовать эти достижения и опыт.

Для начала следует рассмотреть критерии, которые играют важнейшую роль в уровне дохода и рентабельности отрасли.

1. Запасы углеводородов. На этот критерий повлиять невозможно, ведь он определяется природными залежами полезных ископаемых на территории Российской Федерации;
2. Объем добычи в сутки. Этот параметр влияет на рыночную стоимость сырья, его дефицит или переизбыток;
3. Эффективность процесса. Чтобы добиться минимальной себестоимости добычи, необходимо модернизировать оборудование и внедрять современные технологические решения. Это поможет уменьшить потери и повысить общую эффективность.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Добыча и экспорт нефти сырой, включая газовый конденсат природный

	2021 г.		*Декабрь 2021 г., млн тонн*	*В % к*	
	млн тонн	*в % к 2020 г.*		*декабрю 2020 г.*	*ноябрю 2021 г.*
Добыча	524	102,1	46,2	108,6	103,6
Экспорт	230	96,2	19,7	105,6	111,4
доля экспорта в добыче (в %)	43,9		42,6		

Источник: сводка РОССТАТа «О рынке нефти в 2021 году» [17]

Инновации следует рассматривать как стратегию, а не как надстройку. Другими словами, прежде чем начинать проект компания должна четко понимать, как она будет зарабатывать деньги. Опрос 350 руководителей нефтегазовой отрасли в 25 странах, проведенный IBM Institute for Business Value и Oxford Economics[18], показывает, что «лишь немногим более 40 % респондентов заявляют, что они реализуют инновационную стратегию, которая может повысить эффективность при создании стоимости».

Существуют разные типы или направления инноваций. Если провести анализ за последнее время, то на российском нефтегазовом рынке наблюдаются критические проблемы из-за политической ситуации на международной арене: разрывы цепочки поставок, невозможность обслуживания оборудования иностранного производства, нехватка запчастей для буровых насосов, противовыбросового оборудования, трубопроводов. Данные проблемы происходят из-за неспособности российского производства в полной мере употреблять спрос внутреннего рынка. Однако, даже в данной ситуации, в российском нефтегазовом сегменте представлено большое количество инновационных продуктов, которые не только являются прорывными в своем сегменте, но и могут полностью заменить иностранные аналоги.

Одними из таких проектов являются термочехлы iSHELL российской производственно-инжиниринговой компании «ФЛАГМАН»[22]. В настоящее время огромное значение приобретают технические решения, позволяющие повысить энергетическую эффективность используемого оборудования и снизить углеродный след. Прежде всего, имеются в виду энергосберегающие технологии и оборудование. Возможны два основных варианта использования продуктов iSHELL: необходимость защиты изолируемого оборудования от неблагоприятных факторов внешней среды или защита производственного помещения и персонала от неблагоприятного воздействия самого изолируемого оборудования. Если на предприятии пренебрежительно относятся к данным проблемам, то возможны снижение энергоэффективности эксплуатируемого оборудования и тепловые потери от технологического оборудования

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

и трубопровода, что влекут за собой дополнительные производственные издержки и потерю возможной прибыли. Термочехлы iSHELL это теплоизоляционные эргономичные оболочки для оборудования любой конструкции: от арматуры до турбины. Рабочая среда внутри трубопровода должна сохранять строго определенную температуру при любых погодных условиях. Транспортировка жидкости или газа неизбежно сопровождается потерями энергии, которые можно пересчитать в потерянные рубли.

Решения iSHELL позволяют не только экономить денежные средства за счет более высокой энергоэффективности, но и снижают уровень шума. Это повышает комфорт работы сотрудников в производственных помещениях, а значит повышает производительность труда и увеличивает прибыль предприятия в целом. Теплопотери с предложенной толщиной изоляции в Гкал/год в несколько десятков раз снижают теплопотери арматуры без изоляции. Экономический эффект, выявленный при оснащении запорно-регулирующей арматуры изоляционными оболочками iSHELL в количестве 92 шт., составляет 3 388 459,18 руб/год (5 267,55 Гкал/год) [22].

С другой стороны, часто требуется обогрев оборудования от замерзания, так как множество буровых площадок и других объектов находятся в районах с низкой температурой. В данной ситуации, были разработаны термочехлы iSHELL с электрообогревом для оборудования на буровых площадках. Потребление электроэнергии минимальное, за счет низкой теплопроводности изоляционного материала, что обеспечивает высокие показатели энергоэффективности. Данная продукция выделяется в своем секторе, и является идеальным решением для решения множества проблем и экономии средств на нефтегазовых предприятиях Российской Федерации.

Возвращаясь к месторождениям, одной из вечно стоящих проблем перед нефтегазовым сектором являются разработка и усовершенствования методов увеличения нефтеотдачи (МУН), повышении интенсификации добычи нефти (ИДН) и коэффициента извлечения нефти (КИН) особенно в контексте освоения мелких и мельчайших месторождений, ведь в данный момент это становится важной государственной задачей и первой задачей отрасли. Между тем разрабатываемые в настоящее время крупные и средние месторождения имеют огромный потенциал для дальнейшей эксплуатации, который можно определить при уточнении геологической модели, и достичь высоких результатов путем внедрения новейших инновационных МУН и ИДН. Базовым подходом должен стать метод исследования химического взаимодействия используемых химреагентов с нефтенасыщенной породой и насыщающими флюидами, что является новой парадигмой химических МУН. Основное направление в разработке и применении химических технологий заключается в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

нефтедобыче заключается в определении уникальности характеристик используемых химических реагентов, обусловливающих поддержание базовой добычи и прирост извлекаемых запасов. Вышеуказанные проблемы смогло решить ООО МПК «ХимСервисИнжиниринг» созданием прорывной технологии на основе авторского реагента AC-CSE-1313 марка А (ТУ 2458-013-66875473-2013). Она направлена на решение задач повышения нефтеотдачи неоднородных терригенных и карбонатных заводнений пластов в условиях предельной обводненности на поздних стадиях разработки нефтяных месторождения. Реагент используется как в технологии выравнивания профиля приемистости (ВПП) нагнетательных скважин, так и в технологии ограничения водопритоков (ОВП) добывающих скважин. Вопрос применения технологии ОВП на высокобводненных нерентабельных скважинах в современных условиях является весьма актуальным. Основная добыча нефти осуществляется из истощенных коллекторов, поэтому в различных источниках указывается что на каждый добытый баррель нефти приходится 2,5-3 барреля воды. Расходы на переработку попутно добываемой воды становятся сопоставимыми со стоимостью добываемой нефти.

Таблица 2

Результаты сравнительных расчетов эффективности полимера AC-CSE-1313-A в симуляторе CMG

Источник: [12, с. 28-32]

Параметр	AC-CSE-1313-B SPA Well	Полимер + смешиватель
Объем закачки (куб.метр)	200	400
Концентрация (масс.), %	1,5	0,4; 0,04
Накопленная закачка хим. реагента, т	3,0	1,6; 0,16
Накопленная дополнительная добыча, тыс. т	3,0	1,7
Накопленная удельная дополнительная добыча, т/т	1016	992
Сокращение добычи воды, тыс. куб. метров	8,3	3,1
Прирост коэффициента охвата, %	2,7	1,3
Длительность эффекта, сутки	334	181

Источник: [12, с. 28-32]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Показанные выше результаты сравнения позволяют рекомендовать отраслевым НИПИ, академическим институтам и нефтяным компаниям при обосновании технологий ПНП и ИДН использовать, в том числе, накопленный исследовательский опыт ООО МПК «ХимСервисИнжиниринг», что даст новый виток развития в области МУН.

Однако, многие эксперты считают, что не все инновации бывают полезны как для состояния месторождений, так и для окружающей среды. Например, за последние 30 лет было применение современных методов разработки сланцевых отложений. Использование технологий гидроразрыва пластов и горизонтального бурения способствовало быстрой коммерциализации сланцевой добычи нефти и газа. Этот непредсказуемый технологический прорыв потряс не только нефтяные рынки, но и мировые рынки газа и сжиженного природного газа (СПГ) [4].

Принимая во внимание аспект «новых энергетических источников», в условиях глобальной трансформации и международной «зеленой» тенденции мировой энергетики, Российской Федерации требуется новая стратегия в области возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Однако, существует ряд проблем, которые делают повсеместное внедрение таких технологий невозможным. Основной сложностью развития ВИЭ, которая является одной из главных причин их столь малой доли развития в России в общем объеме генерируемой мощности электроэнергии в стране, являются имеющиеся запасы различных видов энергии на обозримый период времени и существующая тенденция по централизованной доставке тепла, электроэнергии и топлива. В настоящее время имеются сотни различных проектов по любым возобновляемым источникам энергии. На уровне изобретений и новых технологий в энергетической сфере Россия стоит на первом или одном из первых мест. Другое дело, что внедрение этих технологий тормозится тем, что традиционные источники энергии (традиционные технологии) пока гораздо эффективнее с точки зрения соотношения «затраты — результат» и рентабельности для потребителей. Отдельной и особо актуальной для рассмотрения инноваций в энергетике является «цифровизация» энергетики, что позволит, по оценкам специалистов, только в рамках энергосбережения и оптимизации процесса перетока энергии сэкономить до 10 % ресурсов.

Также полным ходом в Российской Федерации ведутся разработки в области водородной энергетики. Работа исследователей Уральского федерального университета (УрФУ) в рамках стратегического проекта «Материалы и технологии для водородной и ядерной энергетики» нацелена на обеспечение мирового превосходства России в области создания материалов и технологий для водородной, возобновляемой и ядерной энергетики. Основная задача исследователей - сформулировать научные принципы разработки новых функциональных материалов для водородной энергетики.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Такие материалы должны обладать оптимальными условиями применения и способствовать высокой эффективности и производительности задействованных твердооксидных электрохимических устройств.

УрФУ также сотрудничает в этом направлении с академическими институтами и промышленностью, так как тематика проекта соответствует приоритетам Уральского научно-образовательного центра. Кроме того, вуз привлекает к исследованиям и разработкам молодых специалистов в специализированной молодежной лаборатории водородной энергетики.

Заключение

Наибольшие перспективы для повышения будущих затрат и эффективности, по-видимому, могут дать новые подходы к разработке и эксплуатации углеводородных активов. Какие из них могут рассматриваться как приоритетные и на чем следует сосредоточиться компаниям в первую очередь? Рост числа проектов с временными задержками в сравнении с плановыми ориентирами в сочетании со значительным сокращением буровой деятельности обусловливает сокращение операционных расходов (OPEX), которые могут непосредственно и существенно повлиять на денежные потоки, необходимые для финансирования бизнеса. Потребность в краткосрочных результатах, возможность быстрого масштабирования решений и ограничения на дополнительные капиталовложения создают благоприятную ситуацию для предложения технологий цифровизации и автоматизации. Эти технологии являются хорошими кандидатами для первоначального развертывания. Исходя из этих руководящих принципов, предлагается ряд инициатив, которые компании могут предпринять для достижения желаемых результатов:

· Управление удаленными операциями: используя достижения в области сенсорных технологий, сетей связи и управления и ИТ-инфраструктуры, нефтяные компании могут переключиться с традиционной работы на месте на удаленную поддержку.

· Повышение производительности и надежности оборудования: используя преимущества более широкого доступа к данным о производительности активов в режиме реального времени и разработки передовых аналитических инструментов, технический персонал может лучше выявлять неоптимально работающее оборудование или намечаемые сбои и соответственно принимать ранние корректирующие действия.

· Оптимизация цепочки поставок и логистики: периоды низких цен на сырьевые товары часто выявляют неэффективность управления компаниями своими логистическими и транспортными сетями. Благодаря комплексному планированию, улучшению использования транспортных средств и оптимизации маршрутов и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

скоростей нефтяные компании достигают снижения общих транспортных расходов на 10–30 %.

Библиографический список

1. Федеральный закон "Об электроэнергетике" от 26.03.2003 N 35-ФЗ (последняя редакция)

2. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 321 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие энергетики"

3. Постановление Правительства РФ от 28.05.2013 N 449 (ред. от 25.12.2021) "О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности" (вместе с "Правилами определения цены на мощность генерирующих объектов, функционирующих на основе возобновляемых источников энергии")

4. Постановление Правительства РФ от 03.06.2008 N 426 (ред. от 25.12.2021) "О квалификации генерирующего объекта, функционирующего на основе использования возобновляемых источников энергии"

5. Ховалова Т.В. Инновации в электроэнергетике. Стратегические решения и риск-менеджмент – 2019 - 10(3), С.274-283.

6. Ремизова Т.С. Развитие возобновляемых источников энергии в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – Т. 13, № 10. – С. 1882 – 1895.

7. Н.В Лидер, А.В Арсенова. Инструменты стимулирования инновационной активности холдингов в промышленности // Научные труды вольного экономического общества России – 2016. – с. 266 – 274

8. Ребязина В.А. Инновационная деятельность российских компаний: результаты эмпирического исследования / В.А. Ребязина, С.П.Кущ, А.В. Красников, М.М. Смирнова // Российский журнал менеджмента - 2011. - Т.9 №3 С. 29-54

9. А.И. Грищенков. Инновации – определение, классификации, стадии/ А.И.Грищенков, Е.А. Дмитриева, М.А. Легченко // Вестник Брянского Государственного Университета - 2014. С. 182-188

10. Нуреев Р.М. Сравнительный анализ активности российских регионов // Нуреев Р.М., Симаковский С.А. // Terra Economicus - 2017. - Т.15 №1 С.130-147

11. Выпханова Г. В., Жаворонкова Н. Г. Инновации в энергетике: организационно-правовые аспекты // Актуальные проблемы российского права. — 2021. — Т. 16. — № 1. — С. 189-203

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

12. Фахретдинов Р.Н., Якименко Г.Х. Новая парадигма химических МУН – новые механизмы // Нефть. Газ. Новации. – 2021. – № 9. – С. 56–60.

13. Пауков, С. А. Барьеры на пути инновационного развития России / С. А. Пауков. — Текст : непосредственный // Проблемы современной экономики : материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск : Два комсомольца, 2015. — С. 19-23

14. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия // Эксмо – 2007. – С. 122-168

15. Новые технологии разведки и добычи. Проблемы и перспективы использования малыми предприятиями [Электронный ресурс]. URL: https://magazine.neftegaz.ru/articles/geologorazvedka/677212-novye-tekhnologii-razvedki-i-dobychi-problemy-i-perspektivy-ispolzovaniya-malymi-predpriyatiyami-/ (дата обращения: 23.04.2022)

16. Автоматизированные системы бурения добычи нефти газа. [Электронный ресурс]. URL: https://www.neftegaz-expo.ru/ru/articles/2016/avtomatizirovannye-sistemy-bureniya-dobychi-nefti-gaza/ (дата обращения : 23.04.2022)

17. О рынке нефти в 2021 году. [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/27_23-02-2022.html (дата обращения: 25.04.2022)

18. Инновационные технологии в зарубежной нефтегазовой отрасли. [Электронный ресурс] URL: https://magazine.neftegaz.ru/articles/nefteservis/694455-innovatsionnye-tekhnologii-v-zarubezhnoy-neftegazovoy-otrasli/ (дата обращения: 24.04.2022)

19. Новая энергетика: возможности и перспективы. [Электронный ресурс]. URL: https://energypolicy.ru/novaya-energetika-vozmozhnosti-i-perspektivy/energetika/2022/16/30/ (дата обращения: 24.04.2022)

20. Как российские ученые создают возобновляемые источники энергии. [Электронный ресурс]. URL: https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=46983 (дата обращения: 27.04.2022)

21. Патентная активность США. [Электронный ресурс]. URL: https://academia.interfax.ru/ru/analytics/research/7878/ (дата обращения 24.04.2022)

22. Данные и чертежи продукции iSHELL. [Электронный ресурс]. URL: https://i-shell.ru/o-produkcii/referens-list-montazha (дата обращения 24.04.2022)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Харакоз Ю. К. Направления развития консалтинговых услуг в сфере малого и среднего предпринимательства

Directions for the development of consulting services in the field of small and medium-sized businesses

Харакоз Ю. К.
кандидат экономических наук, доцент
Доцент кафедры мировой экономики
Дипломатическая Академия МИД России
Kharakoz J.K.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the World Economy Department
Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry

Аннотация. *Компании, оказывающие консультационные услуги по различным направлениям деятельности предприятия, являются эффективным управленческим инструментом, который направлен на решения бизнес-задач, обеспечивая хозяйствующему субъекту формирование результативной стратегии ведения финансово-хозяйственной деятельности.*

Консалтинговые услуги объединяют широкий спектр деятельности, направленной на формирование усовершенствованных форм ведения бизнес-процессов. Консалтинговые услуги предоставляют консультационную поддержку менеджерам компании в области анализа деятельности, решения практических задач сферы управления, а также повышения эффективности работы организации с использованием современных возможностей. Большое количество коммерческих предприятий и общественных организаций по всему миру пользуются услугами консультантов по менеджменту, отдельно или в сочетании с обучением, управлением проектами, консультациями в области информационных технологий, финансовыми консультациями, юридическими консультациями, аудитом, инженерными консультациями и другими консалтинговыми услугами.

Ключевые слова: *консалтинг, консалтинговые услуги, малое и среднее предпринимательство, финансово-хозяйственная деятельность, цифровизация, цифровые технологии.*

Abstract. *Companies that provide consulting services in various areas of an enterprise's activities are an effective management tool that is aimed at solving business problems, providing an economic entity with the formation of an effective strategy for conducting financial and economic activities.*

Consulting services combine a wide range of activities aimed at creating improved forms of business processes. Consulting services provide consulting support to company managers in the field of activity analysis, solving practical problems in the field of management, as well as improving the efficiency of the organization using modern capabilities. A large number of businesses and public organizations around the world use the services of management consultants, alone or in combination with training, project management, information technology consulting, financial consulting, legal consulting, auditing, engineering consulting and other consulting services.

Keywords: *consulting, consulting services, small and medium-sized businesses, financial and economic activities, digitalization, digital technologies.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_184

Рецензент: Гончарова Елена Вячеславовна - Кандидат экономических наук, доцент ВАК, звание РАЕ «Отличник народного просвещения». Доцент кафедры «Экономика и менеджмент». Волжский политехнический институт (филиал) ВолгГТУ

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Введение

Сфера консалтинговых услуг активно развивается в мировом сообществе по разным направлениям финансово-хозяйственной деятельности бизнес-единиц. Хозяйствующие субъекты начинают осознавать, какую ценность могут принести им профессиональные консультанты, многие изменения такие как пандемия коронавируса COVID-19, внедрение в практическую деятельность дистанционной работы, цифровизация экономики определяют будущее отрасли и направления развития в консалтинге. США на данный момент является странной с самым развитом рынком консалтинговых услуг.

Методологическая основа исследования

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

Развитие консалтинговых услуг в мировом сообществе

В Великобритании индустрия консалтинга начала быстро развиваться в 1950-х годах, чему способствовало появление американских консалтинговых фирм, волна новых технологий и методов управления, а также растущий спрос со стороны клиентов на высокоспециализированные решения в области экспертных знаний [1, с.40]. Современная консалтинговая отрасль Великобритании оценивается примерно в 12,5 миллиарда фунтов стерлингов и вносит значительный вклад в экономику Великобритании. Отрасль охватывает широкий спектр компаний, специализирующихся по разным направлениям, а некоторые компании являются частью крупных корпораций, которые также занимаются разработкой ИТ-систем, аутсорсингом и другими видами консалтинговой деятельности.

Организационной особенностью консалтингового рынка в Великобритании является функционирование организации, которая сформирована в виде координатора деятельности консалтинговых компаний - Ассоциация консультантов по вопросам управления (MCA) [3, с.71]. Ассоциация является представительным органом консалтингового сектора Великобритании и уже более 60 лет формирует и поддерживает распространение стандартов качества, осуществляет контроль за соблюдением норм профессиональной и деловой этики, а также проводит обучение, аттестацию и повышение квалификации консультантов. Данная некоммерческая организация представляет интересы консалтинговых компаний и при необходимости взаимодействует с органами государственной власти [6].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Необходимо отметить, что на мировом уровне действует Международная организация труда, которая занимается вопросами управления, развития сферы консалтинговых услуг, а также осуществляет программы по содействию занятости с начала 1950-х годов. Управленческий консалтинг и продвижение эффективных методов введения бизнеса были определены в качестве мощных инструментов деятельности Международной организации труда [5]. В рамках проектов технического сотрудничества организация оказала помощь многим государствам-членам в создании местных консультационных служб для различных секторов экономики и в подготовке консультантов по вопросам управления. В настоящее время некоммерческая организация, осуществляя множество различных программ, является важным пользователем и разработчиком стандартов консультационных услуг. Например, во время пандемии Международная организация труда разработала и выпустила руководство для работодателей и список рекомендаций для сотрудников, которые регламентируют правила работы в период дистанционного режима.

Эпоха цифровых технологий произвела революцию на арене консалтинга и способствовала повышению ценности консалтинговых услуг для коммерческих организаций, а также для учреждений государственного сектора. Один из основных видов консалтинга, управленческий консалтинг — это процесс, в ходе которого консультант изучает и анализирует внешнюю и внутреннюю структуру сферы функционировании компании, находит возможности и разрабатывает стратегии для дальнейшего развития и эффективной работы компании, а также выявляет проблемы в организационной структуре.

С другой стороны, консалтинг предоставляет исключительные карьерные возможности и для самих консультантов, которые работают в этой области: это преимущество взаимодействия с руководителями, сотрудничество с талантливыми людьми и получения бесценного опыта в области управления бизнесом. Помимо профессиональных качеств, консультанты должны иметь возможность развивать и поддерживать необходимые дружеские отношения со своими клиентами и проявлять профессионализм на всех этапах совместных действий, что позволит им качественнее выполнять свою работу. Консультант должен обладать хорошими навыками межличностного общения, быть в курсе процессов принятия решений в организации и потребностей клиентов. Конечная цель консультанта состоит не в том, чтобы повысить ценность предприятия за счет улучшения навыков сотрудников, а в том, чтобы повысить ценность самих сотрудников, за счет повышения их вовлеченности в работу предприятия.

Зародившись в США более ста лет назад, консалтинг сформировался в отельную отрасль экономики и занял определенную позицию в теории и практики ведения

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

бизнеса. В России консалтинговые услуги стремительно развиваются в сфере крупного бизнеса, а также в области малого и среднего предпринимательства.

Консалтинговые услуги в малом и среднем бизнесе в России

Несмотря на многочисленные попытки государства увеличить долю малого и среднего бизнеса, значительная ежегодная финансовая поддержка не оправдала ожидания, и работа в данной области продолжается.

Российские законодательные органы в программах поддержки малого и среднего предпринимательства упростили процедуру открытия бизнеса, повысили надежность и скорость одобрения кредитов, сократили расходы на регистрацию юридического лица, а также значительно упростили процедуру налогообложения и защиту миноритарных инвесторов [7].

Российское агентство по поддержки малого и среднего предпринимательства принимает меры, направленные на стимулирование внешнеэкономических стратегий компаний данного сегмента, формируя российские и международные партнерства, организуя вебинары и международные и региональные конференции по вопросам конкурентоспособности и интернационализации малого и среднего бизнеса, развития инфраструктуры, оптимизации мер и внедрения в практическую деятельность инструментов государственной поддержки. Агентство малого и среднего бизнеса в России является сертифицированной организацией, которая получила сертификат ISO 9001, наличие которого подтверждает качество работы компании, ориентированной на интересы заинтересованных пользователей [11].

Концепция менеджмента качества является прогрессивным современным инструментом формирования взаимоотношений между производственным звеном и конечным потребителем, поставщиками продукции (работ, услуг) и контрагентами, которые благодаря стандартизированной процедуре работы на рынке осуществляют деятельность без ущерба для взаимных интересов. Кроме того, сертификация ISO направлена на повышение качественных характеристик конечной продукции за счет эффективной организации производства и увеличения рабочих мест, что повышает конкурентоспособность экономического потенциала страны.

Таким образом, можно отметить, что в России малому и среднему бизнесу уделяется особое внимание, но остаются определенные трудности, и предпринимательство данной сферы деятельности сталкивается с вопросами в области финансового и управленческого функционала [9].

Необходимо обратить внимание на недостаточный профессионализм сотрудников малого и среднего бизнеса, особенно это касается целевой профессиональной подготовки менеджеров и самих предпринимателей. Также

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

недостаточно развиты консалтинговые услуги на уровне малого и среднего бизнеса. Особую роль в данном вопросе играет и менталитет предпринимателей, которые обычно не осуществляют делегирование своих полномочий, и не обращаются за профессиональной помощью извне, так как считают, что только они понимают, как работает их бизнес, и только они способны решать вопросы наилучшим способом. По мнению многих консультантов, именно процесс централизованного управления организацией является самой большой ошибкой предпринимателей, которая препятствует расширению компании.

Для решения указанных проблем необходимо предусмотреть адресную консалтинговую поддержку предпринимательства в следующих областях:

- финансовая;
- информационная;
- образовательная.

В области государственной поддержки компаний сформирован процесс получения в виде безвозмездной аренды муниципальной недвижимости или земельного участка для выращивания сельскохозяйственной продукции.

В сфере информационной государственной поддержки предусмотрено создание веб-сайтов с целевой информацией для субъектов малого и среднего предпринимательства. Данное направление активно развивается, что улучшает информационно-технологическую инфраструктуру государства, а также способствует достижению цифровизации экономики страны [10].

Консалтинговая помощь предпринимательству может быть предоставлена в виде профессиональных консультаций, тренингов, а образовательная поддержка — проведения курсов повышения квалификации, а также подготовки и переподготовки специалистов.

Заключение

Рынок консалтинговых услуг в России стремительно развивается и внедрение широкомасштабной консультационной помощи для малого бизнеса может быть более продуктивным инструментом, чем предоставление данным компаниям дополнительного финансирования.

Анализ зарубежного опыта показывает, что можно совмещать финансирование малого и среднего бизнеса с предоставлением услуг в области образования и консалтинга, выделяя государственное финансирование на развитие некоммерческих консалтинговых компаний в виде университетских центров предпринимательства, государственных учреждений и организаций экономического развития, бизнес-инкубаторов и центров бизнеса. В зарубежных странах такие организации приобрели

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

особую популярность и стали катализатором роста и развития сектора МСП в этих странах. Некоммерческая консалтинговая организация в данной области должна заниматься развитием предпринимательства, предоставлять лучшие отраслевые практики посредством сотрудничества в области образования, наставничества, обучения на основе опыта и обмена инновационными идеями для предпринимателей. Такие центры поддержки предпринимательства повышают доступность консалтинговых услуг, а также поощряют работу специалистов в области консалтинга и управления бизнесом. Другой мерой господдержки является субсидирование консалтинговых услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства посредством бизнес-инкубаторов и различных предпринимательских и бизнес-центров.

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. Высоцкий А. А. Обязанности владельца компании /Цифровая книга/ Изд-во Высоцкий консалтинг 2021. – Режим доступа: https://visotsky.com.ru/blog/2020/11/22/book-1/ (дата обращения 11.01.2023).
3. Дмитриева, А. Б. Особенности, проблемы и перспективы интеграционных процессов в Европейском союзе на современном этапе его развития / А. Б. Дмитриева // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2019. – Т. 5(71). – № 3. – С. 68-79.
4. Соснина Т.В., научный сотрудник, Институт управления образованием РАО, Москва, Россия/ История возникновения и развития консалтинга. – Режим доступа: .https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-vozniknoveniya-i-razvitiya-konsaltinga/viewer (дата обращения 11.01.2023).
5. Ассоциация консультантов по вопросам управления. – Режим доступа: https://www.mca.org.uk/value-of-consulting/the-consulting-industry (дата обращения 11.01.2023).
6. Ассоциация консультантов по вопросам управления в Великобритании. – Режим доступа: https://www.mca.org.uk/value-of-consulting/the-consulting-industry (дата обращения 11.01.2023).
7. Данные специального доклада президенту РФ, МСП в цифрах 2021. – Режим доступа: http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2021/7.pdf (дата обращения 18.01.2023).
8. Маркетинговый консалтинг компании, услуги, виды, консультации / Москва. - Режим доступа: https://posteffect.ru(дата обращения 20.01.2023).
9. Рейтингового агентства «RAEX («РАЭКС-Аналитика»). - Режим доступа: : https://raex-rr.com/pro/b2b/consulting/biggest_consulting_companies_and_groups (дата обращения 12.02.2023).
10. Сервис Сберданные. - Режим доступа: https://www.sberbank.com/ru/analytics/sberdata (дата обращения 11.01.2023).
11. Устойчивость малого и среднего бизнеса в России. – Режим доступа: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/analytics/ust_bz.pdf (дата обращения 10.01.2023).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 33

Осипова Р.Г. Сравнительный анализ понятий «верификация» и «подтверждение (заверение) нефинансовой отчетности»

Comparative analysis of the concepts of "verification" and "confirmation (certification) of non-financial reporting"

Осипова Роксанна Григорьевна
преподаватель кафедры экономики и управления
Армавирский государственный педагогический университет, Российская Федерация, Армавир
Osipova Roksanna Grigorievna
lecturer at the Department of Economics and Management
Armavir State Pedagogical University, Russian Federation, Armavir

Аннотация. *В статье рассматривается подтверждение (заверение) качества нефинансовой отчетности. Автором выделены научные направления российских ученых в данной области: развитие методологии верификации элементов разных видов нефинансовых отчетов; развитие методического инструментария процесса аудита нефинансовой информации; развитие практики социального аудита. Были выделены основные проблемы верификации нефинансовой отчетности коммерческой организации. Проведен сравнительный анализ понятий «верификация» и «подтверждение (заверение) нефинансовой отчетности».*

Ключевые слова: *верификация, заверение, нефинансовая отчетность, аудит нефинансовой отчетности, коммерческие организации, международные стандарты.*

Abstract. *The article discusses the confirmation (certification) of the quality of non-financial reporting. The author singled out the scientific directions of Russian scientists in this field: the development of a methodology for verifying the elements of various types of non-financial reports; development of methodological tools for the process of auditing non-financial information; development of social audit practice. The main problems of verification were identified non-financial reporting of a commercial organization. A comparative analysis of the concepts of "verification" and "confirmation (certification) of non-financial reporting" has been carried out.*

Keywords: *verification, assurance, non-financial reporting, audit of non-financial reporting, commercial organizations, international standards.*

DOI 10.54092/25420208_2023_2_190

Рецензент: Гончарова Елена Вячеславовна - Кандидат экономических наук, доцент ВАК, звание РАЕ «Отличник народного просвещения». Доцент кафедры «Экономика и менеджмент». Волжский политехнический институт (филиал) ВолгГТУ

Корпоративная отчетность коммерческих организаций состоит из сочетания финансовой и нефинансовой информации, качество которой должно быть обеспечено определенными организациями и службами. Достоверность финансовой информации обеспечивается аудиторскими компаниями в рамках обязательного или инициативного аудита. Эта область аудиторских проверок достаточно глубоко исследована и регламентирована. Ричард Ховитт отмечает, что «если традиционная отчетность проходит

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

аудиторскую проверку, точно так же аудиторскую проверку должны проходить и интегрированные отчеты. Сейчас есть реальное ощущение, что это станет ключевой частью аудиторской функции и профессии»[1].

Вопросы подтверждения (заверения) качества нефинансовой отчетности изучены и разработаны очень слабо, в связи с этим остановимся на рассмотрении верификации нефинансовой отчетности, которая включает в том числе и корпоративную отчетность. С целью повышения степени доверия внешних пользователей к корпоративной отчетности коммерческих организаций целесообразно как использовать различные подходы внутри компании, так и привлекать внешние профессиональные или общественные организации для подтверждения ее качества и достоверности. Для решения этой проблемы в коммерческой организации целесообразно руководствоваться системой внутренних инструментов (внутренний аудит, система внутреннего контроля), а также внешнее подтверждение отчета. Такая независимая проверка корпоративной отчетности осуществляется в виде оценки качества, достоверности и объема раскрытия информации о деятельности коммерческой организации, которая «приобретает все большее значение в условиях дефицита общественного доверия и в контексте решения задач укрепления репутации, повышения информационной открытости и прозрачности деятельности….»[2]. Повышение степени доверия внешних стейкхолдеров к корпоративной отчетности коммерческих организаций – одна из важнейших и ключевых задач, которая достижима путем регламентации методических основ, документации и унификации процедуры заверения такой отчетности. Чем четче и понятнее будет процедура независимой проверки, тем выше степень доверия к отчетности.

Дискуссии о проведении верификации нефинансовой отчетности ведущими российскими и зарубежными учеными ведутся относительно недавно. Современные научные изыскания в области верификации ориентированы в преобладающем большинстве на формулировку проблемы, однако практические аспекты проведения независимой оценки нефинансовой отчетности изучены не в полной мере[3]. Все изыскания российских ученых в данной области целесообразно выделить в следующие научные направления.

- Развитие методологии верификации элементов разных видов нефинансовых отчетов (Хомутова С.Х., Арзамасова Г.С., Голубева Н.А., Видова А.С., Баранов Г.В.,

---

[1]Воодушевляющее будущее для интегрированного мышления и интегрированной отчетности // GAAP.RU. – URL: https://gaap.ru/news/155127/

[2] Селезнева, А. В. Независимая проверка нефинансовой отчетности / А. В. Селезнева // Аудиторские ведомости. – 2016. – № 4. – С. 31-42.

[3] Осипова, Р.Г. Верификация интегрированной корпоративной отчетности коммерческих организаций / Р. Г. Осипова // Актуальные направления развития учета, анализа, аудита и статистики в отечественной и зарубежной практике : Материалы Международной научно-практической конференции, Ростов-на-Дону, 25–26 октября 2021 года / Под общей редакцией Е.Н. Макаренко. – Ростов-на-Дону: Ростовский государственный экономический университет "РИНХ", 2021. – С. 98-102.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Пожарицкая И.М., Мелихов В.А., Мельник М.В., Шибайло О.Н., Каспина Р.Г, Самойлова Н.А., Сафонова М.Ф., Вокина Е.Б., Бердникова Л.Ф., Чхутиашвили Л.В., Щербинина А.Г., Казакова Н.А., Бобкова М.П., Прилепская А.А., Доан Тхи Лок и др.);

- Развитие методического инструментария процесса аудита нефинансовой информации (Бомбин А.Ю., Горовой А.А., Зрожевская Ю.А., Прядкина Е.А., Суйков С.А., Селезнева А.В., Кожухова В.В., Коваленко В.С., Ефимова О.В. и др.);

- Развитие практики социального аудита (Кизилов А.Н., Богатая И.Н., Агафонова М.С., Санина Н.В., Камилова Э.Р., Ильичева Е.В. и др.).

Верификация нефинансовой отчетности сопряжена с рядом проблем, решение которых позволит повысить степень доверия внешних пользователей и инвестиционную привлекательность коммерческих организаций. Так, Пожарицкая И.М. выделяет проблемы, которые следует решить, перед началом процедуры верификации:

1) «размытость обязательного или минимального объема предмета верификации;

2) отсутствие единых четких стандартов верификации;

3) привлечение подтверждающей стороны на последних этапах подготовки отчета;

4) документирование и автоматизация процессов сбора данных для всех подразделений и объектов компании, включаемых в отчет, находятся на начальном этапе развития;

5) компании испытывают трудности в раскрытии негативной информации;

6) разные информационные потребности стейкхолдеров и общества не всегда перекрываются всей нефинансовой отчетностью и, соответственно, раскрываются в ней»[4].

Исходя из обозначенных научных направлений исследований верификации нефинансовой отчетности в коммерческих организациях и отмеченных учеными проблем, следует выделить укрупненные проблемные вопросы, которые представлены на рисунке 1.

[4]Пожарицкая, И. М. Проблемы верификации нефинансовой отчетности / И. М. Пожарицкая // Интеграция Республики Крым в систему экономических связей Российской Федерации: теория и практика управления : Материалы XII межрегиональной научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 28 октября 2016 года. – Симферополь: Издательство Диайпи, 2016. – С. 167-168

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рисунок 1 – Основные проблемы верификации нефинансовой отчетности коммерческих организаций[5]

Одними из основополагающих проблем в этой области являются терминологические. В научной литературе применительно к независимой оценке нефинансовой отчетности коммерческих организаций встречаются следующие термины: подтверждение (заверение), аудит нефинансовой отчетности (нефинансовый аудит, нефинансовое заверение), верификация нефинансовой отчетности.

Рассмотрим соотношение данных понятий. Так, в таблице 1 приведен обзор используемых терминов по независимой оценке в нормативно-правовых актах и международных стандартах.

[5] Составлен автором.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Обзор используемых терминов по независимой оценке в нормативно-правовых актах и международных стандартах[6]

Используемая терминология	Нормативно-правовые акты
Термин «подтверждение» (заверение)	1. Распоряжение Правительства РФ от 5 мая 2017 г. № 876-р «О Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плане мероприятий по ее реализации». 2. Проект Федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности» (подготовлен Минэкономразвития России) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 28.12.2017). 3. «Информационное письмо о рекомендациях по раскрытию публичными акционерными обществами нефинансовой информации, связанной с деятельностью таких обществ» от 12.07.2021 № ИН-06-28/49.
Термин «аудит нефинансовой отчетности» (нефинансовый аудит, нефинансовое заверение)	Нефинансовый аудит – законодательного определения нет, чаще всего имеется в виду заверение в соответствии с МСЗОУ (ISAE) 3000. Этот термин часто встречается на сайтах крупных международных аудиторских компаний (КПМГ, EY и др.), которые предлагают услуги по профессиональной оценке нефинансовой отчетности в виде нефинансового аудита, нефинансового заверения.
Термин «верификация нефинансовой отчетности»	Стандарт верификация отчетов AA1000, «AccountAbility»

Проанализировав нормативно-правовые акты, использующие различную терминологию по независимой оценке нефинансовой отчетности, следует отметить, что в российских нормативно-правовых актах используется термин подтверждение (заверение), а в международных стандартах применяется термин «верификация».

Что касается термина «аудит нефинансовой отчетности» (нефинансовый аудит, нефинансовое заверение), то в нормативных актах он не встречается. Так, в частности, АО «Делойт и Туш СНГ» отмечает, что «законодательного определения нет, чаще всего имеется в виду заверение в соответствии с МСЗОУ (ISAE) 3000»[7].

Хомутова С.Х., Арзамасова Г.С. утверждают, что в России понятие «верификация» и его синоним «заверение» используются преимущественно в отношении независимой проверки нефинансовой отчётности[8]. Эти ученые отождествляют понятия «аудит / верификация / заверение отчета», под которыми «чаще всего понимается процедура проверки, оценки, анализа и подтверждения одного или нескольких аспектов: качества отчета (содержащейся в нем количественной и качественной информации), истинности

[6] Составлена автором.

[7] Мифы о нефинансовом аудите // АО «Делойт и Туш СНГ». – URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/not-home-alone/non-financial-audit.pdf

[8] Организация процесса отчетности // Ресурс «Социальная ответственность бизнеса». - URL: https://soc-otvet.ru/organizatsiya-protsessa-otchetnosti/

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

представленных данных, соответствия содержания отчета выбранной (отчитывающейся организацией) системе отчетности, объективности представленных результатов взаимодействия со стейкхолдерами и т.д.»[9].

Здесь возникает проблема терминологического соотношения понятий «верификация» и «подтверждение (заверение)» отчетности. Проведем исследование отличительных особенностей данных видов оценки нефинансовой отчетности (Таблица 2).

Таблица 2

Сравнение понятий верификации и подтверждения (заверения) нефинансовой отчетности коммерческих организаций[10]

Области сравнение	Верификация	Подтверждение (заверение)
Определение термина	«Метод, который с помощью ряда конкретных принципов и подходов позволяет оценить качество подготавливаемых организацией отчетов, систем, процессов и уровень компетентности, которые обеспечивают эффективность ее работы»[11].	«Система методов и процессов, позволяющих убедиться в том, что отчетная информация отвечает определенным критериям, в том числе критериям: достоверности, существенности и полноты информации, раскрываемой в рамках публичной нефинансовой отчетности»[12].
Субъект	Верификация может проводиться: 1) специализированными профессиональными аудиторскими организациями (внешний аудит); 2) общественными организациями (общественное заверение); 3) внутренними аудиторами, внутренними контролерами (внутренний аудит или контроль).	Подтверждение (заверение) проводится: 1) общественными организациями (РСПП, общественный совет, совет экспертов, общественные слушания и др.). 2) профессиональными организациями (аудиторские компании).
Объект	Верификация может быть: внутренней – информации или процессов (внутреннего аудита компании или контроля). Внешняя (вся нефинансовая отчетность, отдельные ее составляющие отчеты, оценка раскрываемой информации и эффективности внутренних процессов).	Вся нефинансовая отчетность, отдельные составляющие ее отчеты.

[9]Хомутова, С. Х. Обзор применения нефинансовой экологической отчетности на российских промышленных предприятиях / С. Х. Хомутова, Г. С. Арзамасова // Химия. Экология. Урбанистика. – 2020. – Т. 2020-1. – С. 229-234.

[10] Составлена автором.

[11]Стандарт верификации отчетов AA1000, «AccountAbility» / Перевод с английского и общая редакция Агентства социальной информации. М., 2003. - 26 с.

[12] Концепция развития публичной нефинансовой отчетности [Утверждена распоряжением ПравительстваРоссийской Федерацииот 5 мая 2017 г. № 876-р].- URL: http://government.ru/docs/all/111498/?page=2.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Области сравнение	Верификация	Подтверждение (заверение)
Документ	Свидетельство РСПП о прохождении процедуры заверения[13]. Аудиторское заключение и / или сертификат соответствия, подтверждающий степень достоверности отчетной информации[14]. Отчет по результатам внутреннего аудита	Аудиторское заключение Сертификат соответствия Отчет по результатам внутреннего аудита

Проведя сравнительный анализ понятий «верификация» и «подтверждение (заверение) нефинансовой отчетности», считаем, что понятие верификации гораздо шире и включает в себя подтверждение (заверение) и аудит нефинансовой отчетности и другие всевозможные виды независимых оценок качества информации, а также процедуру внутреннего аудита (контроля).

Главное отличие верификации от подтверждения (заверения) – это то, что в процессе верификации участвуют наряду с профессиональными и общественными объединениями и внутренние аудиторы.

Исходя из полученных выводов, рассмотрим определение понятия верификации, представленное различными исследователями, обзор которых приведен в таблице 3.

Таблица 3

Определение понятия верификации[15]

Автор	Содержание термина
Большой энциклопедический словарь	«Верификация (от лат. verus – истинный и facio – делаю) – проверка, эмпирическое подтверждение теоретических положений науки путем сопоставления их с наблюдаемыми объектами, чувственными данными, экспериментом» [16].
Бойков А.А.	Верификация – это процесс и результат проверки, верно или неверно построена та или иная тренировочная модель и какие допущены ошибки[17].
Данилов Э.[18]	Верификация отчета – проверка достоверности исходных данных, документов, аналогов, рыночных данных, источников информации, параметров из статей и журналов, которые переносятся оценщиком в отчет и на основании которых оценщик строит свое суждение о стоимости, соответствии отчета федеральным стандартам оценки, соответствии расчетов отраслевому законодательству, той отрасли, к которой принадлежит объект оценки.

[13]Региональное объединение работодателей "Коми союз промышленников и предпринимателей". - URL: https://spprrk.ru/content/news /2210/Nefinansovaya-otchetnost-obzor.pdf

[14] Сертификат соответствия должен отражать достоверность отчета и соответствующих систем, процессов и компетентности, лежащих в основе работы организации и обеспечивающих получение необходимой информации // Стандарт Верификации отчетов AA1000.

[15]Составлена автором.

[16]Большой энциклопедический словарь. - URL: https://www.endic.ru/enc_big/Verifikacija-10019.html/

[17] Бойков, А. А. Верифицируемость инженерно-графических задач как необходимое условие эффективной самостоятельной работы / А. А. Бойков // Проблемы качества графической подготовки студентов в техническом вузе: традиции и инновации. – 2016. – Т. 1. – С. 177-190.

[18] Каким должен быть достоверный отчет об оценке? // Журнал «Оценочная деятельность». – URL: https://www.srgroup.ru/mass-media/experts-srg-comment/what-should-be-a-credible-appraisal-report

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Автор	Содержание термина
АО «Делойт и Туш СНГ»	«Верификация – это определенный метод оценки качества информации в нефинансовой отчетности, которые будут открыты для широкой публики, что послужит информационной базой для внешних пользователей отчета, гарантией его достоверности»[19].
РусМенеджмент	Верификация – это метод, который с помощью ряда конкретных принципов и подходов позволяет оценить качество подготавливаемых организацией материалов, например ее отчетов, а также существующих в организации систем, процессов, и уровень компетентности, которые обеспечивают эффективность ее работы. Результаты оценки будут открыты для широкой публики, что послужит для получателей отчета гарантией его достоверности[20].
Стандарт верификации отчетов AA1000	«Верификация – это метод, который с помощью ряда конкретных принципов и подходов позволяет оценить качество подготавливаемых организацией материалов»[21].

Исходя из всего представленного, следует дать свое видение содержания процедуры верификации нефинансовой отчетности коммерческих организаций. Верификация нефинансовой отчетности коммерческой организации – это процесс независимой оценки достоверности данных нефинансовой отчетности, которая проводится, исходя из профессионального суждения внешнего и / или внутреннего аудитора на соответствие отчета российским и международным стандартам формирования нефинансовой отчетности, а также внутренним регламентам самой компании, и формирование собственного мнения аудитора (внешнего, внутреннего) относительно достоверности, полноты и степени раскрытия представленной информации.

Библиографический список

1. Аннаев, А.А. Сущность, стандарты и процесс подготовки нефинансовой отчетности / А.А. Аннаев // Аудит и финансовый анализ. -2009. - № 6. - С. 372-376. - Текст : непосредственный

2. Будущее отчетности нефинансовых предприятий: уроки пандемии COVID-19 / А. Хассан, А.А. Эламер, С. Лод, Л. Робертс, М. Нэнди, // Корп. Соц. Ответственный Окружающая среда. Управление. - 2021 . - №28 , С.1231–1240. - Текст : непосредственный

3. Верификационный аудит отчётности // РусМенеджмент. – URL: http://www.rusmanagement.ru/verifikacionnyj-audit-otchyotnosti/ . - Текст : электронный

[19] Нефинансовая отчетность и заверение // Устойчивое развитие. - URL: https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/risk/solutions/non-financial-reporting-and-assurance.html.

[20] Верификационный аудит отчётности // РусМенеджмент. - URL: http://www.rusmanagement.ru/verifikacionnyj-audit-otchyotnosti/.

[21] Стандарт верификации отчетов AA1000, «AccountAbility» / Перевод с английского и общая редакция Агентства социальной информации. М., 2003. - 26 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. Верификация данных нефинансового отчета и подготовка предварительной версии нефинансового отчета // Внутренний контроль эффективности деятельности коммерческой организации. – URL: https://bstudy.net/637480/ekonomika/verifikatsiya_dannyh_nefinansovogo_otcheta_podgotovka_predvaritelnoy_versii_nefinansovogo_otcheta - Текст : электронный

5. Глущенко, А.В. Повышение качества информации на основе внутренней стандартизации учетного процесса интегрированных формирований холдингового типа / А. В. Глущенко // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2010. – № 1(16). – С. 136-144. - Текст : непосредственный

6. Голубева, Н.А. Аудит: система верификации корпоративной социальной отчетности : специальность 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Голубева Наталья Андреевна. – Москва, 2012. – 28 с. - Текст : непосредственный

7. Зрожевская, Ю.А. Верификация как инструмент повышения доверия стейкхолдеров к публичной нефинансовой отчетности / Ю.А. Зрожевская // Научный вектор : Сборник научных трудов. - 2021. - С. 50-53. - Текст : непосредственный

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

№ 2/2023

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.10,5. 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