

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Южному федеральному округу. Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ23-01556.

Журнал включён в Перечень рецензируемых научных изданий ВАК Министерства образования и науки РФ (01.12.2015 г.) по группе научных специальностей 08.00.00 — экономические науки.

Зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования (РИНЦ). Подписной индекс в каталоге «Почта России» — П2920.

Статьи рецензируются.

Учредитель и издатель:

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Редакционный совет:

В.В. Гаврилов, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет» (г. Воронеж, Россия);

Н.Г. Кузнецов, д-р экон. наук, профессор, проректор по учебной работе, зав. кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (г. Ростов-на-Дону, Россия);

Е.Л. Логинов, д-р экон. наук, зам. директора по науке ФГБУН «Институт проблем рынка РАН» (г. Москва, Россия);

И.А. Перонко, д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Кубани; заслуженный экономист РФ; советник губернатора Краснодарского края (г. Краснодар, Россия);

Л.С. Шаховская, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет» (г. Волгоград, Россия);

Э. Бояр, д-р экон. наук, профессор Люблинского технологического университета (г. Люблин, Польша);

Хартмут Задек, д-р техн. наук, профессор, директор института логистики Университета «Отто фон Гюрике» (г. Магдебург, Германия);

А.А. Задоя, д-р экон. наук, профессор, проректор Университета им. А. Нобеля (г. Днепрпетровск, Украина);

Александр Фигус, д-р полит. наук, профессор университета Link Campus (г. Рим, Италия);

Ракель Перейра, д-р экон. наук, профессор, директор программы бакалавриата по международной торговле факультета бухгалтерского учёта и администрирования Политехнического университета (г. Порто, Португалия)

Главный редактор:

И.В. Шевченко, д-р экон. наук, профессор

Зам. главного редактора:

Ю.Н. Александрин, канд. экон. наук, доцент

М.В. Плешакова, канд. экон. наук, доцент

Е.М. Егорова, канд. экон. наук, доцент

Ответственный секретарь:

А.К. Кочиева, канд. экон. наук, доцент

Редакционная коллегия:

Е.Н. Александрова, канд. экон. наук, доцент

Д.Г. Бондарев, канд. экон. наук

А.А. Воронов, д-р экон. наук

Л.А. Воронина, д-р экон. наук, профессор

Г.Г. Вукович, д-р экон. наук, профессор

Ж.Д. Дармилова, д-р экон. наук, профессор

Л.Н. Дробышевская, д-р экон. наук, профессор

Л.И. Егорова, д-р экон. наук, профессор

А.А. Кизим, д-р экон. наук, профессор

М.Е. Листопад, д-р экон. наук, доцент

К.О. Литвинский, канд. экон. наук, доцент

В.И. Милета, канд. экон. наук, доцент

О.В. Никулина, д-р экон. наук, доцент

Корректур: *И.А. Зиновская*

Вёрстка: *А.М. Иваненко*

Адрес редакции и издателя журнала:

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, ауд. 236

тел. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru

http://econ.kubsu.ru/econtp.html

Подписано в печать 07.12.2020. Дата выхода в свет 14.12.2020.

Печать цифровая. Формат 60x84 1/8. Уч.-изд. л. 13,6.

Тираж 500. Свободная цена. Заказ № 4355.

Отпечатано в издательско-полиграфическом центре

Кубанского государственного университета

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149,

тел. (861)219-95-51

© Кубанский государственный университет, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Е.В. Сапир, А.Д. Васильченко

Эффекты региональной интеграции: методологические подходы к содержанию и измерению 3

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

В.Б. Дубкова

Налоговые резервы роста производительности труда в рыболовстве 10

М.Е. Листопад, А.А. Зуб

Развитие фармацевтического рынка Российской Федерации под влиянием политики импортозамещения 23

Л.В. Пономаренко, Е.В. Снуриков

Анализ системы материально-технического обеспечения на предприятии газотранспортной отрасли 29

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Ю.Н. Александрин

Стимулирование инновационной активности предприятий лёгкой промышленности в контексте реализации стратегии импортозамещения в РФ 37

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

С.А. Головань

Региональный банковский сектор: период кризисных явлений в экономике 45

О.М. Ермоленко, Г.Л. Габриелян

Развитие банковской системы России в условиях глобализации 52

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Ю.С. Клещева, М.А. Половченко

Оценка экономической безопасности региона 59

М.В. Плешакова, А.А. Гонин

Конкурентная разведка и промышленный шпионаж как источники информации предприятия 65

РЫНОК ТРУДА

И.В. Шевченко, Н.Н. Крюченко

Современная система нормирования труда на предприятиях с учётом особенностей технологии производства 72

МАРКЕТИНГ

Е.Н. Александрова

Развитие сетевого ритейла в современной реальности: ключевые тенденции и изменения в стратегии 78

ЛОГИСТИКА

Л.И. Егорова, М.В. Егоров, А.А. Решетникова

К вопросу о взаимосвязи и взаимообусловленности принципов организации логистических процессов и рациональной системы управления цепями поставок предприятий 85

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЁНЫМ

Л.В. Драмарецкая

Обзор основных подходов к определению человеческого капитала 92

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Л.С. Шаховская

Экономика коронакризиса: вызовы и решения. (размышления над книгой) 98

ABSTRACT

..... 105

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

..... 113

The Journal is registered by the Federal service for supervision in the sphere of communications, information technology and mass communications of the Southern federal district. Registration certificate PI №TU23-01556. The scientific and practical journal is included in the List of peer-reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (01.12.2015) on the group of scientific specialties 08.00.00 — economics. Subscription Index — П2920.

The articles are reviewed

Founder and Publisher:

The state institution of higher education «Kuban State University»

Editorial Board:

V.V. Gavrilov, Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance and Credit Department of Voronezh State University (Voronezh, Russia);
N.G. Kuznetsov, Doctor of Economic Sciences, Pro-Rector for Academic Affairs, Head of Economic Theory Department of Rostov State Economic University (Rostov-on-Don, Russia);
E.L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, deputy, Director of Science FGBUN «Institute of Market Problems, RAS» (Moscow, Russia);
I.A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian Federation, Adviser of Governor of Krasnodar Region (Krasnodar, Russia);
L.S. Shakhovskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of World Economy and Economic Theory Department of Volgograd State Technical University (Volgograd, Russia);
E. Bojar, Doctor of Economic Sciences, Professor Lublin University of Technology (Lublin, Poland);
Alessandro Figus, PhD of Political Sciences, Professor, Link Campus University of Roma (Italy);
Hartmut Zadek, Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of Institute Logistics, University «Otto von Guericke» (Magdeburg, Germany);
Zadaya Anatolii, Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector of Alfred Nobel University (Dnepropetrovsk, Ukraine);
Raquel Pereira, PhD in Economics, Professor, Program Director of International Trade Bachelor Degree Program, School of Accounting and Administration in the Polytechnic Institute (Porto, Portugal)

Editor:

I.V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

Deputy Editor in Chief:

Yu.N. Aleksandrin, Ph. D. in Economics, Associate Professor
M.V. Pleshakova, Ph. D. in Economics, Associate Professor
E.M. Egorova, Ph.D. in Economics, Associate Professor

Executive Secretary:

A.K. Kochieva, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Editorial Board:

E.N. Aleksandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor
D.G. Bondarev, Ph. D. in Economics
J.D. Darmilova, Doctor of Economic Sciences, Professor
L.N. Drobyshevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor
L.I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor
A.A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor
M.E. Listopad, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
K.O. Litvinsky, Ph. D. in Economics, Associate Professor
V.I. Mileta, Ph. D. in Economics, Associate Professor
O.V. Nikulina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
L.A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor
A.A. Voronov, Doctor of Economic Sciences
G.G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor

Corrector: *I.A. Zinovskaya*

Print layout: *A.M. Ivanenko*

Address editorial and magazine publisher:

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar, r. 236.
tel. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru
http://econ.kubsu.ru/econtp.html
Copy deadline 07.12.2020. Digital printing.
Format 60 x 84 1/8. A.p.l. 13.6. Run of 500. Free price.
Publishing and printing center Kuban State University
350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar.
tel. (861) 219-95-51.

© Kuban State University, 2020.

WORLD ECONOMY

E.V. Sapir, A.D. Vasilchenko

The regional integration effects: methodology approaches to content and measurement 3

BRANCH ECONOMY

V.B. Dubkova

The tax reserves of growth labor productivity in fishing 10

M.E. Listopad, A.A. Zub

Development of the pharmaceutical market of the Russian Federation under the influence of import substitution policy 23

L.V. Ponomarenko, E.V. Snurnikov

Analysis of the material and technical support system at the enterprise of the gas transportation industry 29

INNOVATIVE ECONOMY

Yu.N. Aleksandrin

Innovative activity stimulation of the light industry enterprises in the context of the import substitution strategy implementation in the Russian Federation 37

BANKING

S.A. Golovan

Regional banking sector: the period of crisis in economy 45

O.M. Ermolenko, G.L. Gabrielyan

Development of the Russian banking system in the context of globalization 52

ECONOMIC SECURITY

Yu.S. Klesheva, M.A. Polovchenko

Economic security assessment of the region 59

M.V. Pleshakova, A.A. Gonin

Competitive intelligence and industrial espionage as sources of enterprise information 65

LABOR MARKET

I.V. Shevchenko, N.N. Kryuchenko

The modern system of labour standadizing at enterprises with the peculiarities of production technology 72

MARKETING

E.N. Aleksandrova

Development of network retail in modern reality: key trends and changes in the strategy 78

LOGISTICS

L.I. Egorova, M.V. Egorov, A.A. Reshetnikova

On the interconnection and mutuality of the principles of logistics processes and a sound chain management system for enterprises 85

WORD TO YOUNG SCIENTISTS

L.V. Dramerica

Overview of the main approaches to defining human capital 92

SCIENTIFIC LIFE

L.S. Shakhovskaya

Economy of coronacrisis: challenges and solutions (reflections on the book) 98

ABSTRACT 105

CONDITIONS OF PUBLICATIONS 113

ЭФФЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СОДЕРЖАНИЮ И ИЗМЕРЕНИЮ

*Е.В. САПИР, доктор экономических наук,
профессор, заведующая кафедрой мировой
экономики и статистики, Ярославский
государственный университет
им. П.Г. Демидова
e-mail: evsapisir@yahoo.com*

*А.Д. ВАСИЛЬЧЕНКО, бакалавр кафедры
мировой экономики и статистики,
Ярославский государственный
университет им. П.Г. Демидова
e-mail: 1008issasha@mail.ru*

Аннотация

Развитие теории региональной интеграции требует уточнения и актуализации методологии оценки влияния интеграционных объединений на повышение благосостояния стран-участниц. Апробированные методы измерения интеграционных эффектов нуждаются в постоянном обновлении и дополнении в связи с расширением их эмпирической базы. В статье предложены методологические подходы к выявлению и пониманию ряда новых эффектов интеграции: мобильности капитала, мобильности рабочей силы, компенсации потерь государства и промежуточной торговли.

Ключевые слова: региональная экономическая интеграция, эффекты интеграции, эффект мобильности факторов производства, эффект компенсации, эффект промежуточной торговли.

Региональная экономическая интеграция (далее — РЭИ) — процесс, в рамках которого участвующие страны интегрируют свои производственные системы, устраняют барьеры во взаимной торговле, проводят скоординированную или единую макроэкономическую, денежно-кредитную, технологическую и иную политику, последовательно переходя от неформальной корпоративной интеграции к формальной. Реализуется интеграционный процесс в деятельности региональных экономических объединений (далее — РЭО), находящихся на различных стадиях интеграционной зрелости, официально оформленных согласно существующим процедурам ВТО и принимающих различные организационно-институциональные формы. В теории принято

проводить разграничение между неформальной и формальной экономической интеграцией:

1. *Неформальная (корпоративная) интеграция* — система внутрифирменных трансграничных экономических связей в межгосударственном пространстве, в рамках которой свободно перемещаются товары, рабочая сила и капитал. Корпоративная интеграция является предпосылкой к возникновению формального интеграционного объединения.

2. *Формальная интеграция* — система формализованных отношений между государствами, предполагающая закрепление обязательств стран — членов объединения по ликвидации барьеров во взаимной торговле.

Для целей раскрытия предмета настоящего исследования было решено остановиться на формальной экономической интеграции, поскольку именно формализация торговых и экономических процедур позволяет провести эмпирический анализ характера и глубины влияния интеграционных решений на процессы создания и распределения богатства между странами объединения. В рамках формальной интеграции исследователями выделяются следующие основные формы региональных интеграционных объединений [8]:

1. *Преференциальные торговые соглашения* — временные соглашения, которые ведут к образованию таможенного союза, являясь, по сути, подготовительным этапом интеграционного процесса.

2. *Зона свободной торговли* — форма интеграции, при которой устраняются тарифы и иные количественные ограничения между

участвующими странами, но при этом каждая страна сохраняет собственную тарифную политику по отношению к третьим странам.

3. *Таможенный союз* — интеграционное объединение, в рамках которого происходит формирование единой тарифной политики в торговле со странами, не входящими в объединение.

4. *Общий рынок* — форма интеграции, предполагающая устранение ограничений на перемещение факторов производства.

5. *Экономический союз* — формат интеграции, в котором общий рынок дополняется гармонизацией экономической и социальной политики.

6. *Экономический и валютный союз* к кругу вопросов, решаемых в рамках экономического союза, добавляет унификацию денежной, фискальной, а также социальной политики.

7. *Политический союз* — высшая ступень

региональной интеграции, предусматривающая передачу национальными правительствами большей части своих функций в ведение наднациональных органов [1].

Экономические эффекты интеграции — это потенциальные количественно или качественно определённые выгоды и / или потери отдельных или всех стран — участниц интеграционных объединений, связанные с введением или снятием разного рода ограничений, барьеров, условий и иных мер, определённых интеграционным механизмом. Вся систему экономических эффектов интеграции можно представить в виде шести групп эффектов, каждую из которых объединяет общий классификационный признак (см. таблицу).

Данная система эффектов интеграции при всей своей теоретической упорядоченности имеет ряд недостатков, главный из которых — ограниченные возможности, неполно-

Система традиционных экономических эффектов РЭИ, описанных в научной литературе

Группа	Название эффекта	Содержание эффекта
1. Базисные (корневые) эффекты	1. <i>Эффект создания торговли (trade creation effect)</i> [12]	Замещение менее эффективного производства товара внутри страны более эффективным импортом из стран — участниц объединения
	2. <i>Эффект отклонения торговли (trade diversion effect)</i> [12]	Замещение более дешёвого импорта из третьей страны, не входящей в РЭО, более дорогим импортом из страны — участницы РЭО
2. Эффекты, присутствующие в форме ЗСТ	1. <i>Эффект тарифной комплементарности (tariff complementarity effect)</i> [7]	Ситуация, когда две страны, входящие в РЭО, взаимно «обнуляют» свои тарифы vis-a-vis, вслед за чем каждая из них «шлейфом» снижает тариф, применяемый к импорту из третьей страны
	2. <i>Карательный эффект (punishment effect)</i> [7]	Обратный эффекту комплементарности (возникает, например, в случае, когда образование ЗСТ, как это часто бывает, ограничивает многостороннюю тарифную кооперацию с третьими странами)
	3. <i>Эффект масштаба ЗСТ</i> [6]	Чем сильнее либерализация тарифной политики внутри РЭО, тем сильнее блок расширяется и обособляется от мирового рынка; это приводит к усилению внутриблоковой замкнутости, «выстраивает» межблоковые барьеры и приводит в конечном счёте к общему повышению уровня тарифов в межблоковой торговле
3. Эффекты, присутствующие в форме ТС	1. <i>Эффект рыночной силы (market power effect)</i> [5]	Поскольку страны — члены ТС вводят единый импортный тариф для третьих стран, это ведёт к неизбежному повышению некоторого среднего уровня тарифа по союзу в целом в сравнении с доинтеграционным уровнем, когда внешний тариф стран-членов ещё не был гармонизирован

Группа	Название эффекта	Содержание эффекта
4. Эффекты, связанные с изменением тарифной политики в РЭО	1. <i>Эффект эффективности (efficiency effect)</i> [11]	Снижение тарифов усиливает конкуренцию, что ведёт к увеличению объёмов производства и приближает экономику к состоянию эффективного равновесия
	2. <i>Распределительный эффект (redistributive effect)</i> [11]	Преференциальные соглашения позволяют участникам перенаправлять часть прибыли, полученной в результате снижения тарифов, в третью страну, где заключаются контракты на производство продукции
5. Динамические эффекты интеграции	1. <i>Эффект накопления (accumulation effect)</i> [9]	Учитывает, как РЭО влияет на экономический рост посредством изменений в доходности инвестиций в странах-членах
	2. <i>Эффект расположения (location effect)</i> [9]	Показывает, как интеграция страны в РЭО может изменить распределение экономической активности внутри объединения и привести к неравенству между странами-членами
6. Эффекты, связанные с ростом числа региональных объединений	1. <i>Эффект умножения числа объединений (эффект «чаши спагетти», spaghetti bowl effect)</i> [10]	Суть данного эффекта прежде всего проявляется в усложнении торговых процедур для рядовых компаний — экспортёров стран, которые стали участниками нескольких объединений

та и недостаточность методов количественного анализа.

Во-первых, эффекты базисной группы, которые были впервые разработаны Я. Винером [12], охватывают только изменения в структуре и динамике торговли товарами. Торговля услугами остаётся при этом неучтённой, поскольку сам принцип появления эффектов неприменим к торговле услугами ввиду специфичности самого торгуемого блага и особенностей его поставки.

Во-вторых, в оценке эффектов ЗСТ заложено внутреннее противоречие, связанное с особенностями тарифного регулирования. Так, хотя эффект комплементарности описывает склонность стран — членов ЗСТ снижать внешний тариф по отношению к третьим странам, однако в результате эффекта масштаба совокупный внешний тариф ЗСТ в реальной действительности всё-таки демонстрирует тенденцию к повышению.

В-третьих, серьёзной проблемой при формировании и оценке эффектов интеграции остаётся упрощение торговых процедур. ВТО всемерно продвигает Соглашение об упрощении процедур торговли, включающее положения по ускорению перемещения, выпуска и таможенной очистки товаров. Соглашение

определяет особый и дифференцированный режим для развивающихся и наименее развитых стран. Во многом реализация данного соглашения предполагает упрощение таможенных процедур и формальностей, т. е. снижение транзакционных издержек, связанных с международной торговлей. Однако в действительности вопросы оценки транзакционных издержек в рамках РЭО не поддаются на настоящий момент оценке с помощью эффектов интеграции.

В-четвёртых, эффект роста числа объединений, как и предыдущий, также не получил количественного выражения. Смысл его состоит в том, что с ростом числа объединений происходит усложнение торговых процедур, что выражается, в том числе, в дополнительных издержках времени на приведение экспортных процедур под критерии, связанные с различными правилами определения страны происхождения товара в отдельных РЭО. На сегодняшний день временные издержки такого рода эмпирически не могут быть оценены.

С учётом отмеченных недостатков существующей системы оценки экономических эффектов нами был сформулирован и специфицирован ряд новых эффектов, разработка

которых позволяет расширить методологию анализа влияния региональной интеграции на благосостояние входящих в региональные экономические объединения стран. Первые два эффекта вытекают из политики свободы перемещения двух основных факторов производства — труда и капитала. В ЕАЭС в этом отношении предусмотрен в качестве ключевого принцип «четырёх свобод»: свободное перемещение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Первый эффект, обозначенный нами как «эффект мобильности капитала», представляет комбинацию трёх взаимосвязанных эффектов [2]:

1. «Эффект максимума». Мобильность капитала максимизирует использование природных и иных ресурсов стран-участниц за счёт ускорения экономического роста, вызываемого либерализацией инвестиционных режимов / снятием инвестиционных барьеров в РЭО. Более эффективное использование производственных ресурсов, во-первых, снижает себестоимость готовой продукции, а во-вторых, приводит к возникновению эффекта масштаба, за счёт которого обеспечивается увеличение производительности труда.

2. «Эффект множественности источников». Суть данного эффекта состоит в том, что наряду с традиционными мировыми (США и ЕС) появляются новые крупные региональные поставщики капитала, что открывает доступ к общим капитальным ресурсам и экономическому росту интегрирующимся странам.

3. «Эффект тройного влияния на экономический рост». Согласно данному эффекту, усиливающаяся мобильность капитала внутри РЭО синергетически влияет на экономический рост, реализуясь через три канала: взаимная торговля, прямые иностранные инвестиции, мобильность новых технологий / изобретательская мобильность. Действительно, облегчение движения капитала вызывает рост взаимной торговли инвестиционными товарами; более прозрачные и доступные способы вложения капитала повышают интерес инвесторов к осуществлению крупных

долгосрочных вложений; наконец, технологическая мобильность создаёт возможности для всех заинтересованных субъектов стран объединения вносить совместный вклад в создание инновационной высокотехнологичной продукции, обладающей высокой добавленной стоимостью, и всё это вместе стимулирует экономический рост и способствует повышению конкурентоспособности экономик стран — членов РЭО.

Вторым эффектом, специфицированным в группе эффектов мобильности факторов производства, является «эффект мобильности рабочей силы». Мобильность трудовых ресурсов (labour mobility) в рамках единого рынка труда РЭО создаёт особый универсальный механизм адаптации как к острым шокам рынка, так и к его латентным деформациям (структурным и технологическим), недостижимый в рамках отдельных обособленных национальных рынков труда стран-участниц. Именно эффект мобильности «гасит» асимметричные шоки рынка, когда устойчиво высокая безработица в одних секторах сосуществует с хроническими «застойными» вакансиями в других, номинальная заработная плата, относительно «жёстко» фиксированная, перестаёт быть фактором, балансирующим рынок труда в долгосрочном периоде, а исторически сложившийся разрыв в уровнях безработицы в отдельных странах и географических сегментах РЭО сдерживает социальный и инклюзивный рост. В таких условиях мобильность рабочей силы позволит снизить общий уровень безработицы, при этом не ухудшив экономического положения остальной части населения как в стране происхождения, так и в стране присутствия трудовых ресурсов [4].

В общем плане, экономические выгоды от трудовой миграции, особенно в отношении развивающихся экономик, можно представить следующим образом:

– непосредственные выгоды для трудовых мигрантов (возможность работать за рубежом, получая большее вознаграждение, чем на родине);

– выгоды для страны происхождения в

виде поступления денежных средств (переводы физических лиц) из-за рубежа;

– развитие человеческого капитала (использование финансовой поддержки, поступающей от работающих за рубежом членов семьи, на цели инвестиций в образование и развитие детей, укрепление социального статуса и здоровьесбережение, улучшение качества жизни, экологическую комфортность и безопасность) [3].

Третьим эффектом принципиального характера, который может иметь место в РЭО любого типа, начиная с ЗСТ, является «э ф ф е к т к о м п е н с а ц и и». Суть его состоит в том, что экономические потери, вызванные утратой тарифных поступлений в государственные бюджеты в условиях снятия торговых барьеров, перекрываются ростом налоговых платежей от быстро растущего экспортного сектора национальных экономик. Алгоритм образования данного эффекта можно представить так:

1. Соглашением об образовании РЭО предусматривается ликвидация таможенно-тарифных процедур во взаимной торговле стран-участниц. Потери государства в результате этого будут выглядеть следующим образом:

$$Losses_G = \Phi(Ex)_{\square} = C_d + C_f,$$

где $Losses_G$ — потери государства от введения режима беспошлинной торговли; C_d — потери государства от упразднения таможенных пошлин; C_f — потери государства от недополучения таможенных сборов (на деле C_f может отсутствовать, поскольку таможенные сборы покрывают собой расходы на содержание таможенной службы и осуществление таможенных процедур, которые также аналогичным образом упраздняются при образовании РЭО).

2. В результате тарифной элиминации возникает эффект создания торговли за счёт того, что взаимный экспорт в странах объединения стал предпочтительнее, и компаниям стран-партнёров становится выгоднее приобрести импортный товар в РЭО, чем налаживать его производство у себя на родине.

3. Происходящий таким образом рост объёмов экспорта влечёт за собой рост объёмов производства продукции, увеличение численности работающих и — при прочих равных — прибыли предприятий. Всё это в совокупности приводит, во-первых, к росту собираемости НДС, во-вторых, к повышению уплаты налога на прибыль, а также к повышению собираемости НДС при импорте из стран — партнёров по РЭО.

4. Таким образом, страны — члены РЭО смогут получить дополнительные налоговые доходы, образовавшиеся в результате расширения экспортной активности в пределах объединения. Определим их по формуле:

$$Gains_G = PIT_{prod} + PT_{prod} + VAT_{imvol} + VAT_{imvc},$$

где $Gains_G$ — выигрыш государства в виде повышения налоговых поступлений, PIT_{prod} — дополнительные поступления НДС от компаний-экспортёров, PT_{prod} — новые поступления налога на прибыль, вызванные снижением относительной стоимости экспорта для поставщиков, VAT_{imvol} — дополнительные начисления НДС от возросшего объёма внутриблокового экспорта в результате эффекта создания торговли, VAT_{imvc} — экстра-поступления НДС, связанные с увеличением добавленной стоимости промежуточных товаров внутренней торговли РЭО.

5. Собственно эффект компенсации представляется в следующем виде:

$$\begin{aligned} Compeff &= \Phi(Vexp, Nempl, Cost, Tarrif) = \\ &= Gains_G - Losses_G = PIT_{prod} + PT_{prod} + \\ &+ VAT_{imvol} + VAT_{imvc} - C_d - C_f. \end{aligned}$$

Четвёртым эффектом является «э ф ф е к т п р о м е ж у т о ч н о й т о р г о в л и», или «э ф ф е к т д о б а в л е н н о й с т о и м о с т и». Данный эффект является результатом проведения в РЭО скоординированной промышленной политики и углубления внутриотраслевой специализации и торговли в пределах блока, когда страны интегрируются в уже существующие цепочки создания стоимости либо формируют новые.

Существующая методология оценки включённости экономики в цепочки создания стоимости позволяет рассматривать добавленную стоимость как ключевой показатель глубокой региональной интеграции, базирующейся на внутриотраслевом разделении труда. При этом часть стоимости экспорта — иностранная добавленная стоимость (*foreign value added* — *FVA*) является стоимостью, произведённой ранее за рубежом, ввезённой в качестве промежуточного импорта и впоследствии включённой в валовой экспорт. Именно *FVA* в относительном выражении, применительно ко внутрирегиональной торговле, отражает глубину взаимной интеграции компаний стран — участников РЭО. Таким образом, достижения в интеграции стран — участниц РЭО могут быть отражены ростом средневзвешенной доли *FVA* во взаимной торговле. Формула средневзвешенной *FVA* в пределах РЭО может выглядеть следующим образом:

$$WFVA_{ij} = \frac{FVA_{ij12} \cdot V \exp_{ij12} + FVA_{ij12} \cdot V \exp_{ij12} + \dots + FVA_{ij1m} \cdot V \exp_{ij1m} + \dots + FVA_{ijm1} \cdot V \exp_{ijm1} + \dots + FVA_{ijm-1} \cdot V \exp_{ijm-1} + \dots + FVA_{ijm-1m} \cdot V \exp_{ijm-1m}}{\sum V \exp_{ij}}$$

где $WFVA_{ij}$ — средневзвешенная *FVA* в РЭО; FVA_{ijmm} — доля *FVA* в экспорте из одной страны РЭО в другую; $V \exp_{ijmm}$ — объём экспорта из одной страны РЭО в другую; i — конкретная отрасль экономики; j — конкретный год; m — число стран-участников РЭО.

При анализе региональной экономической интеграции всегда встаёт вопрос: является ли это интеграция выгодной для участников? Какие последствия следуют за принятием отдельных решений и реализацией конкретных направлений интеграции? Ответы на эти и другие вопросы лучше всего даёт оценка через систему эффектов интеграции.

Предложенные новые эффекты отражают последствия реализации новых направлений интеграции в современных РЭО. Так, эффек-

ты мобильности капитала и труда выражают полноту реализации потребности в свободном перемещении факторов производства, что позволяет более равномерно распределять выгоды от интеграции между всеми субъектами экономик стран-участниц. Эффект промежуточной торговли возникает в результате реализации скоординированной политики в РЭО и развития внутриотраслевой специализации экономик региона, а эффект компенсации связан с реализацией задач углубления экономической кооперации в РЭО и увеличения доли внутрирегиональной торговли.

Результаты данной работы могут быть использованы в дальнейших исследованиях при выявлении новых эффектов региональной интеграции, в том числе связанных с нетарифными мерами, международной торговлей в сфере услуг и другими вопросами повестки дня современных РЭО.

Библиографический список

1. *Kurеев А.* Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. М., 1997.
2. *Ansah J.W.* Capital Mobility and Development Process: The New Political Economy Thoughts. URL: www.e-ir.info/2019/06/16/capital-mobility-and-development-process-the-new-political-economy-thoughts/
3. *Anukoonwattaka W., Heal A.* Regional Integration and Labour Mobility. Linking Trade, Migration and Development. Economic and Social Commission for Asia and The Pacific. Bangkok, 2014.
4. *Arpaia A., Kiss A., Pavlovyi B., Turrini A.* Labour Mobility and Labour Market Adjustment in the EU. European Economy, Economic Papers 539. Brussels: European Commission, 2014.
5. *Bagwell K., Staiger R.* Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Customs Unions // *Journal of International Economics*. 1997. Vol. 42 (1—2). P. 91—123.
6. *Bagwell K., Staiger R.* Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Free Trade Area: Discussion Papers 1048. Northwestern University: Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science, 1993. URL: <https://ideas.repec.org/p/nwu/cmsems/1048.html#author-abstract>

7. *Bagwell K., Staiger R.* Regionalism and Multilateral Tariff Cooperation. NBER Working Paper No. 5921, February 1997 // *International Trade Policy and the Pacific Rim*, John Piggott and Alan Woodland, eds. London: Macmillan, 1998. P. 121—150.

8. *Balassa B.* The Theory of Economic Integration. 3rd ed., London: George Allen & Unwin Ltd, 1969.

9. *Baldwin R., Venable A.* Regional Economic Integration // *Handbook of International Economics* / G.M. Grossman & K. Rogoff (ed.). 1995. Vol. 3,

chapter 31. P. 1597—1644. URL: <https://econpapers.repec.org/bookchap/eeeintchp/3-31.htm>

10. *Bhagwati J.* US Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Agreements. Washington DC: AEI Press, 1995.

11. *Freund C.* Multilateralism and the Endogenous Formation of Preferential Trade Agreements // *Journal of International Economics*. 2000. No 52. P. 359—376.

12. *Viner J.* The Customs Union Issue. Oxford: Oxford University Press, 2014.

НАЛОГОВЫЕ РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РЫБОЛОВСТВЕ

*В.Б. ДУБКОВА, кандидат экономических наук,
доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
филиал в г. Минеральные Воды
e-mail: nako@bk.ru*

Аннотация

Предлагается матрица классификации отраслевых предприятий экономики по группам с определением уровня ставки налога на прибыль по каждой из них на основе разработанного алгоритма во взаимосвязи с уровнем эффективности производства за 2017 г. Для предприятий рыбной отрасли рассматриваются особенности отраслевого уровня показателей — признаков дифференциации: строения капитала, нормы прибыли, рентабельности труда и результаты налогообложения их прибыли в условиях метода свободного остатка, нормативного метода, современной и предлагаемой налоговых систем.

Ключевые слова: налог на прибыль, ставка налога, дифференцированный метод, эффективность налогообложения, производительность труда.

Производительность труда — это главный фактор экономического роста и его комплексная оценка. В Послании Президента Федеральному Собранию 2019 г. в качестве приоритета при решении системных проблем в экономике с целью выхода на высокие темпы роста определён «опережающий темп роста производительности труда» [1]. Дина-

мика производительности труда как в целом по экономике, так и во всех её отраслях отражается в статистическом сборнике «Российский статистический ежегодник», и темпы роста производительности труда в процентах к предыдущему году в российской экономике за 2000-е гг. характеризуются следующими статистическими и плановыми данными (табл. 1) [6, 7, 8].

Следует подчеркнуть, что в соответствии с национальным проектом «Производительность труда и поддержка занятости» прирост производительности труда в результате принимаемых разработанных на его основе мер на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики в 2024 г. по сравнению со средним показателем по экономике должен составить 1,8 процентных пункта. При этом предполагается, что достижение данного прироста будет осуществляться постепенно с наращиванием темпов: в 2019 г. прирост должен составить 0,1 %; в 2020 г. — 0,2 %; в 2021 г. — 0,2 %; 2022 г. — 0,4 %; 2023 г. — 1,2 %. Этому будет способствовать наряду с другими мерами использование налоговых преференций в соответствии с экс-

Таблица 1

Фактический рост производительности труда в российской экономике за период 2001—2018 гг. и плановый рост производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики в 2019—2024 гг. в соответствии с национальным проектом «Производительность труда и поддержка занятости»

2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2010 г.	2014 г.
103,6	103,8	107,0	106,5	105,5	107,0	107,0	105,2	103,2	100,7
2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
97,8	99,7	101,9	102,3	101,4	102,0	103,1	103,6	104,1	105,0

периментальными проектами на предприятиях пяти субъектов Российской Федерации в 2020 г. с последующим распространением таких программ в 2022—2024 гг. для всех субъектов РФ [6].

Необходимость данного подхода использования налоговых мер для достижения поставленной цели роста производительности труда в экономике подтверждается проводимыми нами исследованиями налогообложения прибыли предприятий и эффективности их хозяйственной деятельности, которые выявили тесную взаимосвязь уровня производительности труда в экономике и степени её налогового бремени.

Подчеркнём также, что темпы роста производительности труда в рыболовстве на протяжении практически 2000-х гг. были значительно ниже темпов роста данного показателя по экономике в целом: в 2003 г. 102,1 %, в 2006 г. — 101,6 %, в 2007 г. — 101,5 %. Исключение составил 2015 г.: по рыболовству темп роста производительности труда зафиксирован на уровне 111,2 %, по экономике в целом 97,5 %. В 2016—2018 гг. соотношение было обратное, как и все предыдущие годы: в рыболовстве 91,3 %, 84,7 % и 95,0 %, по экономике в целом, как отмечено ранее, — 99,7 %, 101,9 % и 102,3 % соответственно, что говорит о значительных неиспользуемых отраслью резервах повышения эффективности производства [7, 8].

Решая задачу комплексной оценки эффективности налогообложения прибыли предприятий, мы сделали вывод о том, что в качестве монокритериального показателя комплексной оценки эффективности налогообложения прибыли предприятий может быть принят показатель производительности общественного труда. Поэтому, определяя основным интегральным показателем комплексной оценки уровня эффективности налогообложения прибыли предприятий показатель производительности общественного труда, необходимо признать, что повышение его уровня невозможно без изменений в системе налогообложения прибыли предприятий, в том числе и в рыболовстве. В этом направле-

нии нами предлагается применение на практике дифференцированного метода взимания налога на прибыль. В значительной степени это касается предприятий рыболовства и рыбообработки. Приведённые статистические данные по росту производительности труда в рыбной отрасли и их отставание от средних значений по экономике указывают на то, что действующая система налогообложения прибыли, а в отрасли предприятиям предоставлена возможность переходить на единый сельскохозяйственный налог, неэффективна и требует совершенствования.

Методологической основой дифференцированного метода налогообложения прибыли послужили положения теории прибавочной стоимости [4]. На основе вариантов взаимосвязанного изменения показателей нормы прибавочной стоимости m' (рентабельности труда), нормы прибыли p' и органического строения капитала v'/c' , (v/K) нами была предложена матрица проявленных групп однокачественных сочетаний взаимосвязанных отраслевых параметров показателей p' , m' , v/K , произведённой прибавочной стоимости m и фактически полученной средней прибыли p , которую рассмотрим на примере матрицы, рассчитанной по статистическим данным за 2017 г. (рис. 1) [8]. На ней показано: в первом ряду — номер группы, которая располагается по диагонали, номер квадрата, далее степень соответствия m и p , уровень групповой ставки налога на прибыль $T_{грп}$, для каждой отрасли указано первой цифрой уровень m' , второй — p' , затем оргстроение капитала.

Десятипроцентный барьер отражения в списке литературы авторских работ не позволяет привести список ряда работ, отражающих методологию разработки такой матрицы в целом. К основной из опубликованных научных статей на данную тему относится статья «О дифференциации налога на прибыль», опубликованная в журнале «Вестник Санкт-Петербургского государственного экономического университета» (2018, № 1). В настоящей работе в целях поддержания уровня оригинальности приводим методику расчёта её параметров, а также её конкретный вид на

	$v/K \ll 96c : 4v$	$v/K < 95c : 5v - 91c : 9v$	$v/K = 90c : 10v - 84c : 16v 87c : 13v$	$v/K > 83c : 17v - 69c : 31v$	$v/K \gg 68c : 32v$
$p' \ll$ до 1,5 %	IV 1 $m'_{отр} = 32,1 \%$ $m = p$ $T_{гр} = 16 \%$	III 6 $m'_{отр} <$ $m = p$ $T_{гр} = 15,4 \%$ сельское, лесное хозяйство, рыболовство 19 % 1,4 % 95c : 5v	II 10 $m'_{отр} \ll$ $m = p$ $T_{гр} = 7,8 \%$	I 13 $m'_{отр} \ll$ $m > p$ T индивид. строительство - % - % 76c : 24v	15 $m'_{отр} \ll$ $m \gg p$
$p' <$ 1,6 — 3,0 %	V 16 $m'_{отр} >$ $m = p$ $T_{гр} = 36,3 \%$ производство электроэнергии, газа, воды 52,1 % 1,9% 96c : 4v	2 $m'_{отр} = 32,1 \%$ $m = p$	7 $m'_{отр} <$ $m = p$	11 $m'_{отр} \ll$ $m = p$	14 $m'_{отр} \ll$ $m > p$
$p' =$ 4,1 % 3,1— 5,1 %	VI 20 $m'_{отр} \gg$ $m = p$ $T_{гр} = 83 \%$	17 $m'_{отр} >$ $m = p$	3 $m'_{отр} = 32,1 \%$ $m = p$	8 $m'_{отр} <$ $m = p$ финансовая деятельность 20,2 % 5,0 % 76c : 24v	12 $m'_{отр} \ll$ $m = p$
$p' >$ 7,2— 20,0 %	VII 23 $m'_{отр} \gg$ $m = p$ T индивид. = 90 % добыча полезных ископаемых 304,6 % 8,3 % 97c : 3v	21 $m'_{отр} \gg$ $m = p$ обработка 58,6 % 6,6 % 93c : 7v	18 $m'_{отр} >$ $m = p$	4 $m'_{отр} = 32,1 \%$ $m = p$	9 $m'_{отр} <$ $m = p$
$p' \gg$ 20,1— 33 % и выше	25 $m'_{отр} \gg$ $m \ll p$	24 $m'_{отр} \gg$ $m < p$	22 $m'_{отр} \gg$ $m = p$	19 $m'_{отр} >$ $m = p$ транспорт, связь 40,3 % 10,8 % 73c : 27v	5 $m'_{отр} = 48,4 \%$ $m = p$ торговля 32,8 % 12,6 % 72c : 28v

Матрица классификации предприятий основных отраслей экономики по дифференцированным группам в соответствии с их параметрами $m', p', v/K \cdot m, p$ (2017 г.)

основе статистических данных за 2017 г., неопубликованных ранее в научных журналах. Закон стоимости в применении к капиталистическому производству выражается в действующем в нем принципе средней прибыли,

суть которого состоит в необходимости выполнения требования «равенства прибылей на равные капиталы». Поэтому сначала определяем интервалы изменения нормы прибыли. Поскольку её средний, т. е. общий, уровень

для экономики формируется как средне-взвешенный и, следовательно, зависящий от удельного веса предприятий с высокой и низкой нормой прибыли, то группировка отраслей по уровню нормы прибыли может быть проведена как с равными, так и с неравными интервалами. Предлагаем следующий алгоритм расчёта интервалов изменения уровня нормы прибыли для групп предприятий:

– для средних значений p' группы III интервалы по сравнению с \bar{p}' могут быть $\bar{p}' \pm 0,5—1,0$ %;

– для групп I, II значений p' , меньших, чем \bar{p}' по группе III, определяется значение равно-го интервала $\bar{p}'_{I, II} = ((\bar{p}' \pm 0,5—1,0) - p'_{\min})/2$, где $p'_{\min} = 0$ %;

– для группы I значение p' будет располагаться в интервалах: нижняя граница $p'_{\min} = 0$, верхняя граница $p'_{\text{IB}} = ((\bar{p}' \pm 0,5—1,0) - p'_{\min})/2$; для группы II значение p' будет располагаться в интервалах: нижняя граница $p'_{\text{IIH}} = ((\bar{p}' \pm 0,5—1,0) - p'_{\min})/2 + 0,1$ %; верхняя граница $p'_{\text{IIB}} = (\bar{p}' - 0,5—1,0) - 0,1$ %;

– для групп IV, V значений p' , больших, чем \bar{p}' по группе III, определяется значение равно-го интервала $p'_{IV, V} = (\bar{p}'_{\max} - (\bar{p}' + 0,5—1,0))/2$, где p'_{\max} — максимальное значение p' в экономике в соответствующем году;

– для группы IV значение p' будет располагаться в интервалах: нижняя граница $\bar{p}'_{IVH} = (\bar{p}' + 0,5—1,0) + 0,1$; верхняя граница $\bar{p}'_{IVB} = (\bar{p}' + 0,5—1,0) + 0,1 + (\bar{p}'_{\max} - (\bar{p}' + 0,5—1,0))/2$; для группы V — нижняя граница $\bar{p}'_{VH} = (\bar{p}' + 0,5—1,0) + 0,1 + (\bar{p}'_{\max} - (\bar{p}' + 0,5—1,0))/2 + 0,1$; верхняя граница \bar{p}'_{VB} равна p'_{\max} .

Затем на основе определённых разных уровней p' в соответствии с предлагаемыми интервалами рассчитываются значения интервалов для уровней стоимостного строения капитала по формуле $v = p'K/m'$, где значение m' соответствует среднему уровню по экономике, величина капитала K принимается на уровне 100 единиц.

На основе статистических данных 2017 г., когда средний уровень нормы прибавочной стоимости по экономике определялся как 32,1 %, нормы прибыли 4,1 %, а оргстроения общественного капитала $87c : 13v$, нами рас-

считаны соответствующие параметры её векторов (см. рисунок) [8].

Уровень групповой ставки налога на прибыль предлагается рассчитывать на основе показателя нормы прибавочной стоимости — рентабельности труда по формуле $T = \frac{1}{2} m'$. По экономике в целом проведённый нами на основе статистических данных корреляционный анализ взаимосвязи показателя производительности общественного труда с показателями нормы прибавочной стоимости и нормы прибыли за весь период 2000-х гг. позволил определить коэффициент тесноты связи между уровнем общественной производительности труда (B) и нормой прибавочной стоимости (m' рентабельностью труда), как равный 0,534 между уровнем общественной производительности труда (B) и нормой прибыли (p'), как равный 0,53. Необходимость применения показателя нормы прибавочной стоимости или рентабельности труда именно отраслевого уровня, а не общего по экономике в целом, на наш взгляд, обусловлена большим разбросом его значений по отраслям. Так, например, в 2017 г. (см. рисунок) максимальный уровень нормы прибавочной стоимости сложился в отраслях по добыче полезных ископаемых — 304,6 %, в обработке — 58,6%, в производстве электроэнергии, пара и воды — 52,1 %, минимальный её уровень наблюдался в рыболовстве, сельском и лесном хозяйстве — 19 %, в финансовой деятельности — 20,2 % при среднем значении его по экономике 32,1 %.

При высоком уровне развития капиталистического производства действует тенденция выравнивания уровней каждого из предлагаемых показателей — признаков классификации на уровне экономики в целом. Однако произведённый нами анализ статистических данных за двадцать лет действия в экономике рыночных отношений не выявил такой тенденции. Поэтому при рассмотрении отдельно каждого фактора m' , p' , v/c уровнем их фактического усреднения следует установить отрасль. То есть каждое предприятие как субъект хозяйствования и налогообложения функционирует примерно в равных услови-

ях уровней крайне важных для формирования объекта налогообложения показателей m' , p' , v/c на уровне отрасли, и дифференциация предприятий в целях оптимизации налогообложения по отраслевому уровню будет обеспечивать принцип вертикальной и горизонтальной справедливости. В 2017 г. по приведённой матрице (см. рисунок) бюджет получил бы на 2 940,6 млрд р. больше за счёт таких отраслей, как добыча полезных ископаемых — на 1 293,9 млрд р., обработка — на 1 445,7 млрд р., производство электроэнергии, пара и воды — на 90,1 млрд р., транспорт — на 151,5 млрд р., операции с недвижимостью — на 29,6 млрд р., при этом отдельные отрасли заплатили бы меньше: рыболовство, сельское, лесное хозяйство — на 11,4 млрд р., торговля — на 47,6 млрд р., финансовая деятельность — на 11,2 млрд р.

Для обоснования дифференцированного налогообложения прибыли и его практической реализации в процессе исследования данного вопроса в истории экономической мысли нами изучено мнение такого классика экономической мысли, как Д. Рикардо, а также мнение основателя неоклассической маржиналистской теории, автора антогонистической по отношению к теории прибавочной стоимости теории цены, А. Маршалла. Как выяснилось, они признают дифференциацию прибыли в отраслях, наличие объективных факторов, её определяющих, и как наиболее важные из них выделяют уровень нормы прибыли (процента) на авансированный капитал и период его инвестирования при производстве различных товаров. Для обоснования дифференцированного налогообложения прибыли и его практической реализации данное мнение очень важно. А. Маршалл рассматривает «норму прибыли, нормальную для промышленности данной категории» [5, с. 26]. Этим он подчёркивает действие на уровне отдельных отраслей определённого, присущего каждой отрасли, нормального уровня нормы прибыли. Для дополнительного обоснования предлагаемого нами дифференцированного метода налогообложения прибыли предприятий, классифицированных в определённые

группы, очень важно его дальнейшее утверждение, которое гласит, что «при ... развитии событий существует возможность, что промышленность перейдёт в другую категорию, где нормальная норма прибыли ниже, чем в предшествующей категории» [5, с. 26].

Кроме того, достоинство подхода к дифференциации предприятий в группы для целей налогообложения, основанного на уровне отраслей, состоит в том, что он будет способствовать благодаря госрегулированию на основе использования налога на прибыль как инструмента выравнивания m' , p' , v/c на макроуровне экономики. Это необходимая задача, так как отсутствие единых по действию на уровне национальной экономики m' и p' обнаруживает соответствующий провал российского рынка. Регулирование процессов, образующих рыночный провал, всецело составляет компетенцию государства.

Уместно напомнить мнение современных классиков неоклассической мысли, выразителем которых является Дж. Стиглиц: «Если бы все были одинаковы, не было бы причины взимать разные налоги» [10, с. 449], из которого логически можно вывести только один вывод: поскольку все субъекты налогообложения прибыли разные, необходимо взимать разные налоги. Предлагаемый нами дифференцированный метод налогообложения прибыли это же самое и утверждает, а каким образом это делать — его суть.

С 2009 г. предприятиям в рыболовстве было разрешено переходить на единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), включающий налог на прибыль, НДС, налог на имущество и ЕСН [2]. Ставропольский край не имеет больших объемов выпуска товарной рыбы, однако рыбоперерабатывающей отрасли в нем уделяется большое внимание, в том числе и в средствах массовой информации. Официальная статистика с 1 января 2017 г. перешла на применение в статистической практике новых версий Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД2), поэтому все статистические данные по рыболовству начиная с 2017 г. в статистических сборниках «Россий-

ский статистический ежегодник», «Россия в цифрах», «Ставропольский край в цифрах» показываются одной строкой с сельским хозяйством, лесным хозяйством, охотой, рыболовством без детализации по данным отраслям [7—9]. Однако в ежедневной радиопередаче «Новости Ставрополя» ВГТРК Ставропольского края 26 сентября 2019 г. были отмечены следующие особенности региональной рыбопереработки: объем выпуска товарной рыбы в 2018 г. составлял 9 тыс. т, в 2019 г. — 10,5 тыс. т. В регионе такую работу ведут в основном сельскохозяйственные предприятия. Их количество составляет 75 хозяйств, а также фермерские хозяйства — 40 предприятий и 150 предпринимателей. В крае 11 предприятий занимаются рыбопереработкой. Наиболее крупный завод с суточным объемом рыбопереработки 3 т и выпуском консервов 25 туб. в сутки расположен в Будёновском районе. Региональный статистический сборник «Ставропольский край в цифрах» уточняет распределение организаций по видам экономической деятельности в рыболовстве и рыболовстве (без малого предпринимательства) до 62 ед. в 2018 г. и 61 ед. в 2019 г. [9]. В еженедельной радиопередаче «Откровенный разговор» 30 января 2020 г. в ходе прямой линии с руководителем управления Налоговой службы по Ставропольскому краю

Е. Афонинной было подчеркнута, что доходы в региональный бюджет Ставропольского края по налогу на прибыль от сельхозпредприятий находятся на последнем месте среди других отраслей, при первом месте предприятий торговли, втором — обрабатывающих производств, третьем — предприятий по производству электроэнергии, газа и воды. От сельхозпредприятий региональный бюджет недополучил около 2 млрд р. по данному виду налога в связи с тем, что для многих из них установлены льготы налогообложения по нулевой ставке, 40 % из них платят ЕСХН. То есть предприятия сельского хозяйства фактически получили данную сумму на своё развитие, в чём и выражается их поддержка регионом.

Имея многолетний опыт практической работы экономистом в рыбной отрасли, мы в своём анализе рассмотрим ситуацию только относительно интересующего нас налога на прибыль, поскольку ЕСХН — это особый режим налогообложения, который, начиная с любого года, работающее на нем предприятие может заменить на налог на прибыль, как может быть упразднён и сам режим. Проведённый нами сравнительный анализ результатов расчётов с бюджетом по платежам из прибыли рыбопромышленных предприятий (табл. 2) одной из значимых в рыбной отрас-

Таблица 2

Результаты расчётов с бюджетом по платежам из прибыли рыбопромышленных предприятий Тюменской области в 1985—2018 гг. (%)

Показатели	В условиях распределения по методу свободного остатка			В условиях нормативного метода		Налоговый метод 1992—2018 г.
	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	
1. Сальдированный финансовый результат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2. Платежи из прибыли всего	10,4	34,3	24,2	0,9	2,2	2006 г. — 24% 2018 г. — 20%
3. В том числе плата за фонды	8,9	5,0	—	0,2	0,4	—
4. Плата за трудовые ресурсы	—	—	—	0,6	1,6	—
5. Отчисления в бюджет	1,5	29,3	24,2	0,1	0,2	2006 г. — 24% 2018 г. — 20%
6. НДС	—	—	—	—	—	18,0
7. Отчисления в централизованные фонды	—	—	0,5	8,7	16,5	—
8. Чистая прибыль	89,6	65,7	75,3	90,4	81,3	58,0/62,0

ли Тюменской области методами, действующими в 1985—2018 гг., а в рассматриваемые годы это предприятия ВРПО «Сибрыбпром», который находился на одном из первых мест по объёмам промышленного производства и улову рыбы в системе Министерства рыбного хозяйства РСФСР (в 1989 г. объём товарной пищевой рыбной продукции, включая консервы, по нему составлял 39 160 т, по улову рыбы — 25 150 т при больших, чем у него, объёмах только по Краснодарскому краю — 97 730 т и 96 700 т; по Ростовской области — 65 600 т и 63 240 т, по Ленинградской области — 53 450 т и 55 410 т соответственно [3]), показал следующее.

В условиях налогового метода предприятия рыбной отрасли Тюменской области (сейчас это ООО «Сибрыбпром») поставлены в самые невыгодные условия решения вопросов самофинансирования по сравнению с условиями распределения своей прибыли и по методу свободного остатка, и по нормативному методу. Только максимум 62 % от своей прибыли они могут оставлять в своём распоряжении, а до 2006 г. включительно, когда ставка налога была 24 %, эта цифра была ещё меньше — только 58 %, тогда как в условиях вноса в бюджет свободного остатка прибыли в 1985 г. они имели в своём распоряжении 89,6 % заработанной прибыли, в 1986 г. — 65,7 %, в 1987 г. — 75,3 %, в условиях нормативного метода в 1988 г. — 90,4 %, в 1989 г. — 81,3 %, что даже больше, чем в последние годы действия порядка распределения прибыли по методу свободного остатка (в указанные годы — это ВРПО «Сибрыбпром»). Даже в более выгодных по порядку распределения прибыли и платежей из неё в бюджет для предприятий условиях уровень самофинансирования тюменских рыбопромышленных предприятий составлял в 1988 г. — 51,8 %, в 1986 г. — 47,7 %, в 1987 г. — 61,1 %, 1988 г. — 67,3 %, в 1989 г. — 48,1 % [3]. А ведь тогда в качестве источников средств для развития предприятия большой удельный вес занимали средства вышестоящей организации, предоставляемые по перераспределению, да и временно

свободные средства фондов экономического стимулирования в этом качестве играли немалую роль. В настоящих рыночных условиях у предприятий рыбной отрасли имеется один жизненно важный для их развития источник собственных средств — прибыль. Все остальные — это кредиты банка под немалые проценты, средства инвесторов, у которых свои интересы.

Если рассмотреть возможности рыбных предприятий по использованию собственной прибыли в условиях предлагаемого нами дифференцированного подхода к расчёту ставки налога на прибыль, то окажется следующее. Все последние годы предприятия рыбной отрасли имели низкое органическое строение капитала и невысокий уровень рентабельности труда (m'), поэтому ставка, рассчитанная на её основе, была бы значительно ниже 20—24 %. Это значит, что предприятия рыбной отрасли в своём распоряжении имели бы намного больше средств в виде заработанной прибыли, чем у них было на самом деле: в 2006 г. отрасль находилась в 1-й группе в 15-м квадрате, при сальдированном финансовом результате 2,0 млрд р. по расчётной ставке налога по формуле $T = \frac{1}{2} m'$ для данной группы 4,6 % сумма налога могла составить 92 млн р., по ставке 24 % платежи составляли по расчёту 480,0 млн р., т. е. отрасль могла бы получить больше чистой прибыли на 388 млн р.; в 2008 г. она находилась во 2-й группе 10-м квадрате, недополучено 114 млн р.: при сальдированном финансовом результате 0,6 млрд р. расчётно налог на прибыль по ставке 20 % составлял 120,0 млн р., по дифференцированной ставке 1 % мог бы составлять 6,0 млн р.; в 2010 г. — в 3-й группе 7-м квадрате, но уже отраслью было бы недоплачено в бюджет исходя из дифференцированной групповой ставки 21,5 % 154,5 млн р.: при сальдированном финансовом результате 10,3 млрд р. расчётно по ставке 20 % сумма налога составляла 2 060,0 млн р., по дифференцированной ставке 2 214,5 млн р.; в 2015 г. — в 5-й группе 19-м квадрате, недоплачено по групповой ставке 50 % 20,1 млрд р.: при годовой прибыли 66,7 млрд р. налог по

ставке 20 % составлял расчётно 13,3 млрд р., по групповой ставке мог бы быть 33,4 млрд р.; в 2016 г. — в 6-й группе 22-м квадрате, при финансовом результате 86,7 млрд р. расчётно по ставке 20 % налог составлял 17,3 млрд р., по дифференцированной групповой ставке 80 % сумма налога должна быть 69,4 млрд р., недоплачено 52,1 млрд р. Фактически же с 2009 г. отраслевым предприятиям было разрешено переходить на ЕСХН.

Возможно, большие суммы налога на прибыль в указанные годы объясняются тем, что после проведённой в 2011 г. переоценки основных фондов рыбная отрасль была выведена на уровень отраслей с высоким органическим строением капитала. В этом году уровень m' составил 43 % при среднем его значении 45,2 %. Поэтому уровень ставки налога на прибыль, рассчитанный по ранее приведённой формуле $T = \frac{1}{2} m'$, должен составлять больше, чем 20 %, точнее, 21,5 %. Значит и средств чистой прибыли предприятия в таких условиях будут иметь меньше, т. е. не 62 %, а 60,5 %. Но у предприятий отрасли в условиях предлагаемого нами дифференцированного налогообложения финансового результата, основанного на принципе стимулирования повышения эффективности производства, имеется путь значительного увеличения доли прибыли, оставляемой в своём распоряжении, за счёт роста производительности труда и максимального реинвестирования средств в развитие производства. Официальная статистика не располагает необходимыми данными, которые позволили бы привести конкретный сравнительный пример по какому-либо предприятию рыбной промышленности результатов его расчёта по налогу на прибыль в условиях действующей единой ставки налога на прибыль 20 % и предлагаемого дифференцированного подхода. Из 11 перерабатывающих рыбных предприятий Ставропольского края сайты имеют 6 предприятий: в г. Ставрополе ООО «Фиш Маркет», ЧП Давиденко А. В., в г. Невинномысске ООО «Агробарс», ООО ДокКА, в г. Пятигорске ООО «Три пескаря», в г. Будённовске «Медуза», данные по налогообло-

жению прибыли которых конфиденциальны. Однако приведённый сравнительный расчёт и анализ данных по отрасли в целом полностью удовлетворяет потребности в рассмотрении данного вопроса, а предложенную методику можно распространить на данные любого предприятия.

Рост производительности труда как фактор повышения нормы прибавочной стоимости и нормы прибыли, по степени своего воздействия определяемый ранее указанным коэффициентом тесноты связи между данными показателями, имеет эффект распространения и является, по нашему мнению, экстерналией. Поэтому прямая обязанность государства, одной из экономических функций которого в условиях рыночных отношений является работа с экстерналиями, стимулировать при помощи налогообложения развитие общественной производительности труда. Основным же фактором роста общественной производительности труда является внедрение в производство достижений научно-технического прогресса, прежде всего в производство средств производства, что требует инвестиций, а также обеспечение воспроизводства рабочей силы, на что, имея пищевую направленность, в немалой степени влияет рыбная отрасль.

Учитывая указанную ранее высокую тесноту сложившейся за последнее десятилетие в российской экономике связи между изменением уровня производительности труда и нормой прибавочной стоимости в целях стимулирования повышения производительности труда в экономике, в том числе и на предприятиях рыбной отрасли, можно, на наш взгляд, корректировать ставку налогообложения по конкретной отраслевой группе ($T_{гр}$) на её понижение по формулам:

$$\begin{aligned} T_{стим} &= T_{гр} - T_{гр} \cdot I^B \cdot V; \\ T_{стим} &= T_{гр} - T_{гр} \cdot I^B \cdot V \cdot 2, \end{aligned}$$

где I^B — темп роста производительности труда по сравнению с базовым уровнем; V — поправочный коэффициент на уровне тесноты связи, т. е. коэффициент корреляции между B

и m' по экономике, равный 0,534 на каждый процент прироста B ; 2 — поправочный коэффициент (может не применяться). Если предприятия рыбной отрасли повысят уровень производительности труда на 5 %, то уровень ставки налога на прибыль, рассчитывается по формуле $T = T_{гр} - T_{гр} \cdot I^B \cdot 0,534 \cdot 2$, когда на 1 % роста производительности труда снижение ставки налога на прибыль происходит на 1,68 % ($0,534 \cdot 2$), т. е. 1 % роста производительности труда влечёт за собой 1,68 % снижения ставки налога на прибыль.

По такой скорректированной ставке можно облагать ту часть прибыли, которая получена за счёт роста производительности труда (ΔP_B). Однако прежде её нужно выделить из состава всей налогооблагаемой прибыли. Предлагаем ранее не рассматриваемый нами способ её оценки на основе следующей системы расчётных формул:

$$\Delta P_B = K_1 \cdot \Delta p'_B,$$

где $\Delta p'_B$ — изменение нормы прибыли под влиянием изменения производительности труда; K_1 — фактически авансированный в производство капитал. В результате расширения факторной системы, определённой расчётной формулой нормы прибыли, путём умножения её числителя и знаменателя на показатели объёма продукции (Π) и численности работающих (\mathcal{U}), перейдём к факторной системе мультипликативной зависимости нормы прибыли от показателей эффективности: рентабельности продукции ($R_{пр}$), производительности труда (B), фондовооружённости труда (ΦB), позволяющей дать количественную оценку резервам увеличения прибыли, роста нормы прибыли и производительности труда:

$$\begin{aligned} p' &= p/(c + v) \cdot 100 \% \cdot (\Pi \cdot \mathcal{U})/(\Pi \cdot \mathcal{U}) = \\ &= p/\Pi \cdot 100 \% \cdot \Pi/\mathcal{U} \cdot \mathcal{U}/(c + v) = \\ &= R_{пр} \cdot 100 \% \cdot B \cdot 1/\Phi B. \end{aligned}$$

Количественная оценка влияния изменения производительности труда $\Delta B = B_1 - B_0$, где индексы 1 и 0 отражают фактический и базовый уровень сравнения, на изменение

нормы прибыли может быть рассчитана по формуле:

$$\Delta p'_B = R_{пр0} \cdot 100 \% \cdot \Delta B \cdot 1/\Phi B_0.$$

Количественная оценка дополнительного получения прибыли под влиянием изменения производительности труда может быть рассчитана по формуле:

$$\Delta P_B = K_1 \cdot R_{пр0} \cdot 100 \% \cdot \Delta B \cdot 1/\Phi B_0.$$

Практическое значение данной расчётной формулы состоит в том, что на основе её факторного анализа можно определить резервы увеличения нормы детализировано отдельно по улову рыбы и по рыбной продукции по видам её обработки в ассортименте с использованием такого известного приёма факторного анализа, как элиминирование на основе способа цепных подстановок по следующей методике. За основу расчётов примем данные одного из рыбозаводов ООО «Сибрыбпром» за прежние годы (табл. 3) как условный пример.

$$\begin{aligned} \Delta p'_B &= R_{пр0} \cdot 100 \% \cdot \Delta B \cdot 1/\Phi B_0 = 7,7 \% \cdot \\ &\cdot (+1925,0 \text{ тыс. р.}) \cdot 1/6200 \text{ тыс. р.} = +2,4 \% \\ \Delta P_B &= K_1 \cdot \Delta p'_B = 3215,1 \cdot (+2,4 \%) = 77,2 \text{ тыс. р.} \\ НП_B &= P_B \cdot T_{стим} = 77,2 \text{ тыс. р.} \cdot 3,7 \% = 2,9 \text{ тыс. р.} \\ T_{стим} &= T_{гр} - T_{гр} \cdot I^B \cdot V = 21,5 - 21,5 \cdot 1,549 \cdot \\ &\cdot 0,534 = 3,7 \%. \end{aligned}$$

Таким образом, норма прибыли предприятия за анализируемый период за счёт роста производительности труда на 154,9 % (I^B) увеличилась на 2,4 %, что позволило за счёт данного фактора получить прибыль в сумме 77,2 тыс. р. Поэтому данная часть прибыли в составе всей налогооблагаемой прибыли может быть обложена налогом по сниженной ставке 3,7 %. То есть сумма налога должна составить 2,9 тыс. р. вместо 16,6 тыс. р. ($77,2 \text{ тыс. р.} \cdot 21,5 \%$) или меньше на 13,7 тыс. р. Остальная часть прибыли 38,8 тыс. р. ($116,0 - 77,2$) облагается по групповой ставке 21,5 %.

Количественная оценка изменения валовой (балансовой) прибыли под влиянием изменения производительности труда при

Факторный анализ влияния производительности труда на изменение нормы прибыли и прибыли по Кондинскому рыбозаводу

Показатели	Прошлый период	Отчётный период	Отклонение + / -
Объём реализации продукции (тыс. р.) P	1449,0	2206,0	+ 796,0
Численность работающих (чел.) $Ч$	413	406	- 7
Постоянный капитал (тыс. р.) c	2557,0	3127,0	+ 570,0
Переменный капитал (тыс. р.) v	73,1	88,1	+ 15,0
Капитал (тыс. р.) K	2630,1	3215,1	+ 585,0
Прибыль (тыс. р.) P	112,0	116,0	+ 4,0
Производительность труда (р.) $P/Ч$	3508,5	5433,5	+ 1925,0
Фондовооружённость труда (тыс. р.) $K/Ч$	6,2	7,7	+ 1,5
Рентабельность продукции $R_{\text{пр}} = P/P \cdot 100 \%$	7,7	5,3	- 1,4
Норма прибыли $p' = K/(c + v) \cdot 100 \%$	4,3	3,6	-0,7

производстве конкретного i -вида продукции может быть рассчитана по формуле, в которой все показатели — факторы конкретизированы по уровню i -вида продукции:

$$\Delta p_{Bi} = K i_1 \cdot R_{\text{пр}io} \cdot 100 \% \cdot \Delta B_i \cdot 1/\Phi B_{io}$$

В связи с возможной сложностью определения суммы капитала, авансированного в производство конкретного вида продукции и определения на её основе конкретного для i -вида продукции показателя фондовооружённости труда, можно, на наш взгляд, для каждого её i -вида в расчёт принимать общую сумму авансированного в производство всей продукции капитала по сумме издержек по допущению аналогично с принятым в теории прибавочной стоимости допущением, что весь капитал, авансированный в производство, за год потребляется полностью [4, с. 168].

Производительность труда при производстве конкретного вида продукции определяется отношением объёма произведённой продукции i -вида продукции в денежном выражении к сумме капитала, авансированного в выплату заработной платы (переменный капитал), или к численности работающих при производстве конкретной продукции.

В связи с детализацией показателей до уровня конкретного i -вида продукции расчётная формула основного из них — нормы прибыли может быть уточнена следующим образом:

$$p' = \sum(R_{\text{пр}i} \cdot 100 \% \cdot B_i) \cdot 1/\Phi B$$

Количественная оценка влияния изменения производительности труда при производстве конкретного i -вида продукции ΔB_i на изменение нормы прибыли может быть рассчитана по формуле:

$$\Delta p'_{Bi} = \sum(R_{\text{пр}io} \cdot 100 \% \cdot \Delta B_i) \cdot 1/\Phi B_i$$

Например, если предприятие имеет в ассортименте выпуска мороженую отметим её в формулах индексом m), солёную (c), копчёную (k) и вяленую (e) продукцию, то изменение нормы прибыли под влиянием изменения производительности труда при производстве каждого из данных видов продукции определится следующим балансом отклонений:

$$\Delta p'_B = \Delta p'_{Bm} + \Delta p'_{Bc} + \Delta p'_{Bk} + \Delta p'_{Be}$$

Расчётная формула факторного анализа изменения нормы прибыли под влиянием изменения производительности труда при производстве конкретного i -вида продукции уточнится до следующего вида:

$$p' = [(R_{\text{пр}m} \cdot 100 \% \cdot B_m) + (R_{\text{пр}c} \cdot 100 \% \cdot B_c) + (R_{\text{пр}k} \cdot 100 \% \cdot B_k) + (R_{\text{пр}e} \cdot 100 \% \cdot B_e)] \cdot 1/\Phi B$$

Количественная оценка влияния изменения производительности труда при произ-

водстве мороженой продукции на изменение нормы прибыли по предприятию может быть дана по формуле:

$$p'_{\text{Вм}} = [(R_{\text{ПРм0}} \cdot 100 \% \cdot \Delta B_{\text{м}}) + (R_{\text{ПРс0}} \cdot 100 \% \cdot B_{\text{с0}}) + (R_{\text{ПРк0}} \cdot 100 \% \cdot B_{\text{к0}}) + (R_{\text{ПРв0}} \cdot 100 \% \cdot B_{\text{в0}})] \cdot 1/\Phi B_1.$$

Количественная оценка влияния изменения производительности труда при производстве солёной продукции на изменение нормы прибыли по предприятию может быть дана по формуле:

$$p'_{\text{Вс}} = [(R_{\text{ПРм0}} \cdot 100 \% \cdot B_{\text{м1}}) + (R_{\text{ПРс0}} \cdot 100 \% \cdot \Delta B_{\text{с}}) + (R_{\text{ПРк0}} \cdot 100 \% \cdot B_{\text{к0}}) + (R_{\text{ПРв0}} \cdot 100 \% \cdot B_{\text{в0}})] \cdot 1/\Phi B_1.$$

Аналогичным образом можно рассчитать влияние изменения производительности труда при производстве копчёной и вяленой продукции на изменение нормы прибыли по предприятию. По ранее приведённой формуле можно определить влияние изменения производительности труда при производстве каждого вида продукции на сумму валовой (балансовой) прибыли, умножив рассчитанное значение изменения нормы прибыли на фактическое значение авансированного в производство капитала. Все отрицательные значения, полученные в связи со снижением уровня производительности труда против базы сравнения, составят резерв увеличения прибыли, все положительные покажут использованный резерв увеличения прибыли в связи с ростом производительности труда при производстве конкретного вида продукции. Такая прибыль может быть обложена налогом по ранее приведённой пониженной ставке.

Выделив из расчётной формулы нормы прибыли показатель производительности труда и детализировав показатели нормы прибыли и рентабельности продукции в её составе, можно определить систему расчётных формул, позволяющих дать количественную оценку влияния изменения ставки налогообложения на уровень производительности труда (ΔB_T).

$$B = (p' \cdot \Phi B)/R_{\text{п}};$$

$$\Delta B_T = ((\text{ЧП}_0 + P_0 \cdot \Delta T) \cdot \Phi B_0 \cdot P_0) / ((\text{ЧП}_{\text{п}0} + P_{\text{п}0} \cdot \Delta T) \cdot K_0),$$

где ЧП — чистая прибыль; P — налогооблагаемая прибыль; ЧП_п — чистая прибыль от реализации продукции; P_п — прибыль от реализации продукции; T — ставка налога на прибыль, индекс ноль означает базовое до изменения значение показателя; Δ — величина изменения показателя-фактора за анализируемый период. Здесь следует сделать вывод: если данная формула предполагает возможность определения количественной оценки влияния изменения ставки налога на прибыль на уровень производительности труда, значит ставка налога на прибыль не должна быть неизменной — иначе не используется возможность роста производительности труда.

Если в данной формуле расчёта производительности труда детализировать только показатель нормы прибыли, можно определить расчётную формулу ставки налога на прибыль и дать оценку влияния на неё показателя производительности труда как в целом по предприятию, так и при производстве продукции конкретного i-вида:

$$T = (B \cdot R_{\text{пр}} \cdot K) / (\Phi B \cdot P) - \text{ЧП}/P;$$

$$\Delta T_{\text{в}} = (\Delta B \cdot R_{\text{пр0}} \cdot K_1) / (\Phi B_1 \cdot P_0) - \text{ЧП}_0/P_0.$$

Логический вывод из данных расчётных формул указывает на то, что потенциал снижения и увеличения ставки налога на прибыль определяется по конкретному отраслевому предприятию, а значит, и по отрасли в целом, диапазоном изменения показателей, отражающих уровень производительности труда, рентабельности продукции, величиной авансированного в производство капитала. При необходимости поднять уровень фондовооружённости труда требуется снижение ставки налога на прибыль и увеличение соотношения ЧП/P за счёт реинвестирования прибыли. Данный вывод можно расширить: если на уровень ставки действует столько важнейших в экономике отраслевых предприятий факторов, значит она не может для

всех отраслей объективно быть единой, иначе отраслевые предприятия ставятся в заведомо неравные условия производства продукции и его дальнейшего развития.

Количественную оценку влияния изменения ставки налогообложения на изменение уровня производительности труда (ΔB_{iT}) при производстве конкретного вида продукции можно дать, если выделить показатель производительности труда из формулы расчёта налога на прибыль, полученной по тому или иному виду продукции с учётом её детализации, учитывая, что показатель производительности труда рассчитывается делением объёма продукции на численность работающих или на средства, направленные на оплату их труда:

$$\begin{aligned} \text{НП}_i &= T \cdot p_i = T \cdot z_i \cdot P\text{руб}_i = T \cdot z_i \cdot (1 - s/z_i) = \\ &= T \cdot z_i \cdot (1 - m_{ci} + 1/B_i + A_{ci}); \\ B_i &= (1 - T \cdot z_i/\text{НП}_i) - (m_{отдi} + A_{отдi}); \\ \Delta B_{iT} &= (1 - \Delta T \cdot z_{i0}/\text{НП}_{i0}) - (m_{отдi0} + A_{отдi0}), \end{aligned}$$

где p_i — прибыль от реализации конкретного вида продукции; $P\text{руб}_i$ — прибыль на рубль продукции конкретного i -вида продукции; z_i — цена единицы продукции i -вида; s/z_i — затраты на рубль цены продукции i -вида; m_{ci} — материалоёмкость производства продукции i -вида; B_i — производительность труда при производстве продукции i -вида; A_{ci} — амортизационность производства продукции i -вида продукции; $m_{отдi}$ — материалоотдача при производстве продукции i -вида; $A_{отдi}$ — амортизационотдача при производстве продукции i -вида.

Данные формулы подтверждают взаимосвязь уровней налогообложения прибыли и производительности труда, что указывает на объективность определения показателя производительности труда в качестве комплексной оценки эффективности налогообложения прибыли предприятий. Если принять единицу продукции за единицу, она будет включать уровни отдачи от использования всех видов ресурсов: трудовых, материальных и основных фондов, т. е. $1 = B_i + m_{отдi} + A_{отдi}$ или $B_i = 1 - (m_{отдi} + A_{отдi})$. Однако в части от-

дачи живого труда в отличие от овеществлённого в предметы и средства труда, т. е. производительности труда, создаваемый ею прибавочный продукт должен быть обложен налогом на прибыль, поэтому в формуле единица корректируется на множитель $T \cdot z_i/\text{НП}_i$, элементы которого при дальнейшей детализации взаимно сокращаются, однако в предложенном детализированном варианте данная формула позволяет оценить влияние изменения ставки налога на прибыль на изменение уровня производительности труда при производстве единицы продукции i -вида. Важно, что в данной формуле отражается показатель структуры цены продукции с определением в ней доли налога на прибыль — $z_i/\text{НП}_i$, так как высокая доля налогов в цене продукции отечественных предприятий — до 60 % является одной из причин снижения её конкурентоспособности и составляет одну из серьёзных проблем российской экономики, а при использовании данной формулы для факторного анализа можно оценить влияние структуры цены продукции и доли налога на прибыль в ней на уровень изменения производительности труда.

Ко всему изложенному добавим, что в соответствии с предлагаемым нами дифференцированным методом налогообложения прибыли предприятий при условии реинвестирования прибыли в развитие производства в размере 50 % уровень ставки налога на прибыль может быть снижен на 50 %, т. е. при $T = 1/2 m'$ льготный уровень ставки налога на прибыль составит $T = 1/4 m'$.

Дифференцированный метод налогообложения прибыли, учитывающий необходимость стимулирования роста производительности труда, позволит больше средств оставлять в распоряжении предприятия, что будет способствовать повышению эффективности производства, стабилизации экономики и экономическому росту, а также, учитывая пищевую направленность рыбной отрасли, регулированию государством одного из главных провалов российской рыночной экономики — поляризации населения по уровню доходов, характеризующейся в настоящее время

более, чем 16-кратным уровнем децильного коэффициента [8]. Считаем, что использование рассчитанных по предлагаемым формулам резервов увеличения прибыли за счёт роста производительности труда, роста производительности труда за счёт изменения ставки налогообложения прибыли в условиях дифференцированного метода налогообложения прибыли, соблюдение соответствия каждым отраслевым предприятием необходимых параметров классификации позволит перейти ему в нужную группу, а системе налогообложения прибыли, основанной на данном подходе, функционировать в автоматическом режиме.

Библиографический список

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию // Российская газета. 2019. 21 февр.
2. *Васильев А.* Налогообложение в рыболов-
- стве: результаты эволюции, направления совершенствования // Вопросы экономики. 2010. № 9. С. 150—154.
3. *Дубкова В.Б.* Анализ экономической взаимосвязи отрасли промышленности и территории в условиях регионального хозрасчёта: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1991.
4. *Маркс К.* Капитал // Собрание соч.: в 4 т. М., 1978. Т. 3, кн. 3, ч. 1.
5. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: в 3 т. М., 1993. Т. 3.
6. Паспорт национального проекта (программы) «Производительность труда и поддержка занятости». URL: <http://government.ru/info/35567/>.
7. Российский статистический ежегодник, 2009: стат. сб. М., 2009.
8. Российский статистический ежегодник, 2019: стат. сб. М., 2019.
9. Ставропольский край в цифрах. 2019: краткий стат. сб. Ставрополь, 2019.
10. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора. М., 1987.

РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

*М.Е. ЛИСТОПАД, доктор экономических наук,
доцент, профессор кафедры мировой
экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: mlistopad@inbox.ru*

*А.А. ЗУБ, магистрант программы
«Экономическая безопасность
и устойчивость»,
Кубанский государственный университет
e-mail: zub_anastacia@mail.ru*

Аннотация

В статье обоснована актуальность и необходимость качественных преобразований в российской фармацевтической отрасли. Проанализированы статистические данные, характеризующие динамику развития и изменения структуры отечественного фармацевтического рынка с момента начала активного внедрения политики импортозамещения и реализации государственной программы поддержки отрасли (2014—2019 гг.). Определён текущий уровень импортозависимости индустрии, выявлены ключевой драйвер роста и основные тенденции внутреннего фармацевтического рынка.

Ключевые слова: стратегические национальные интересы, импортозависимость фармацевтической отрасли, политика импортозамещения.

Для любого государства по-прежнему остаются чрезвычайно актуальными вопросы обеспечения здоровья и благосостояния нации. Согласно Указу Президента РФ от 31.12.2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [3] к стратегическим национальным интересам относятся, в том числе, повышение качества жизни, укрепление здоровья граждан, а также создание условий для устойчивого демографического развития государства. Реализация данных интересов на практике подразумевает гарантированное получение населением своевременной и качественной медицинской помощи и снабжение эффективными и доступными лекарственными препаратами. Следовательно, можно утверждать, что фармацевтическая индустрия является стратеги-

чески важным сектором народного хозяйства, социальная ценность которого очевидна и несомненна.

Однако продолжительное время для внутреннего рынка фармацевтической продукции была характерна тотальная зависимость от поставок сырья, готовых лекарственных препаратов, диагностических приборов и технологий иностранного производства. На фоне неблагоприятных макроэкономических факторов, а именно антироссийских санкций Европы и Запада, снижения цен на экспортируемые топливные ресурсы и девальвации рубля, Правительством РФ в целях обеспечения национальной и экономической безопасности страны, в том числе стабильного развития в экономической и социальных сферах, были предприняты меры по внедрению политики импортозамещения. Элементы политики импортозамещения фармацевтической отрасли были включены в разработанную и утверждённую в 2014 г. Государственную программу РФ «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» [1], мероприятия которой были направлены на развитие российской фармацевтической индустрии, преодоление её сырьевой и технологической зависимости от зарубежных контрагентов, снабжение населения доступными качественными и эффективными лекарственными средствами.

В связи с этим представляется актуальным анализ динамики изменения (за период с 2014 по 2019 г.) и современного состояния отечественного фармацевтического рынка в целях определения текущего уровня импор-

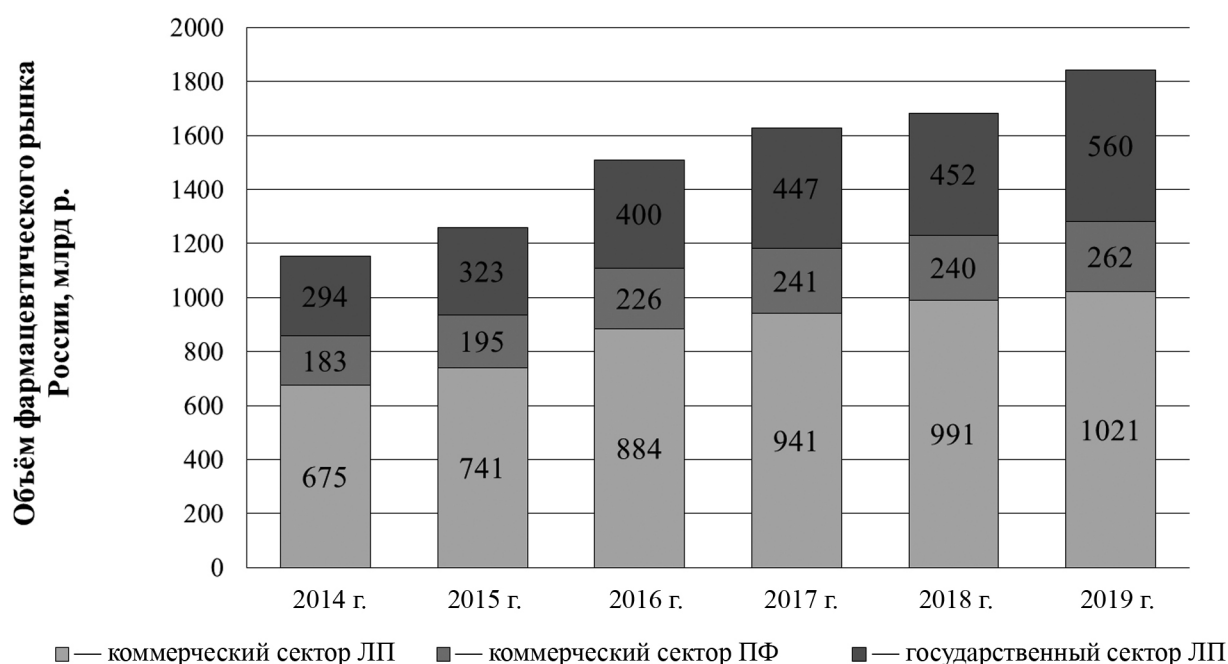


Рис. 1. Динамика объёма фармацевтического рынка, в том числе в разрезе сегментов [4—6]

тозависимости отрасли, а также эффективности и целесообразности предпринимаемых государством мер, в том числе включающих инструменты политики импортозамещения.

На данном этапе российский фармацевтический рынок достаточно динамично развивается, и за последние годы его объёмкратно увеличился (рис. 1).

В 2019 г., несмотря на негативное влияние экзогенных и эндогенных факторов, фармацевтический рынок имел положительную динамику, и по итогам года его объём составил 1 843 млрд р., т. е. по сравнению с предыдущим отчётным периодом прирост составил 9,5 %. Темп роста рынка также заметно увеличился, поскольку в 2018 г. аналогичный показатель был равен 3,3 %. Однако важно отметить, что наиболее высокие темпы прироста за период с 2014 г. наблюдаются в государственном секторе закупок лекарственных препаратов за исключением 2018 г. (рис. 2).

В 2019 г. именно государственный сегмент стал драйвером роста внутреннего фармацевтического рынка, так как за прошедший период был выделен и направлен дополнительный объём бюджетных средств для осуществления закупок лекарственных и медицинских средств по государственным программам и

национальным проектам, и по сравнению с предыдущим отчётным периодом прирост составил 23,89 %.

Объём коммерческого сектора лекарственных препаратов также ежегодно увеличивается и является наиболее ёмким сегментом фармацевтического рынка, хотя темп роста с 2016 г. с каждым годом сокращается всё значительнее и за последний отчётный период составил всего 3,03 %.

Прирост объёма продаж в сегменте парафармацевтических препаратов составил 9,2 %, тогда как в 2018 г. по данному показателю наблюдалась отрицательная динамика. Во многом это может быть обусловлено повышением спроса потребителей на биологически активные добавки в связи с появлением и высокой активностью нового вируса COVID-19.

Динамика структуры коммерческого рынка лекарственных препаратов по соотношению объёмов продаж отечественных и импортных препаратов представлена в виде диаграммы на основе данных ежегодных отчётов компании DSM Group (рис. 3).

На основании данных диаграммы можно говорить о том, что, несмотря на объявленный в 2014 г. руководством страны курс на

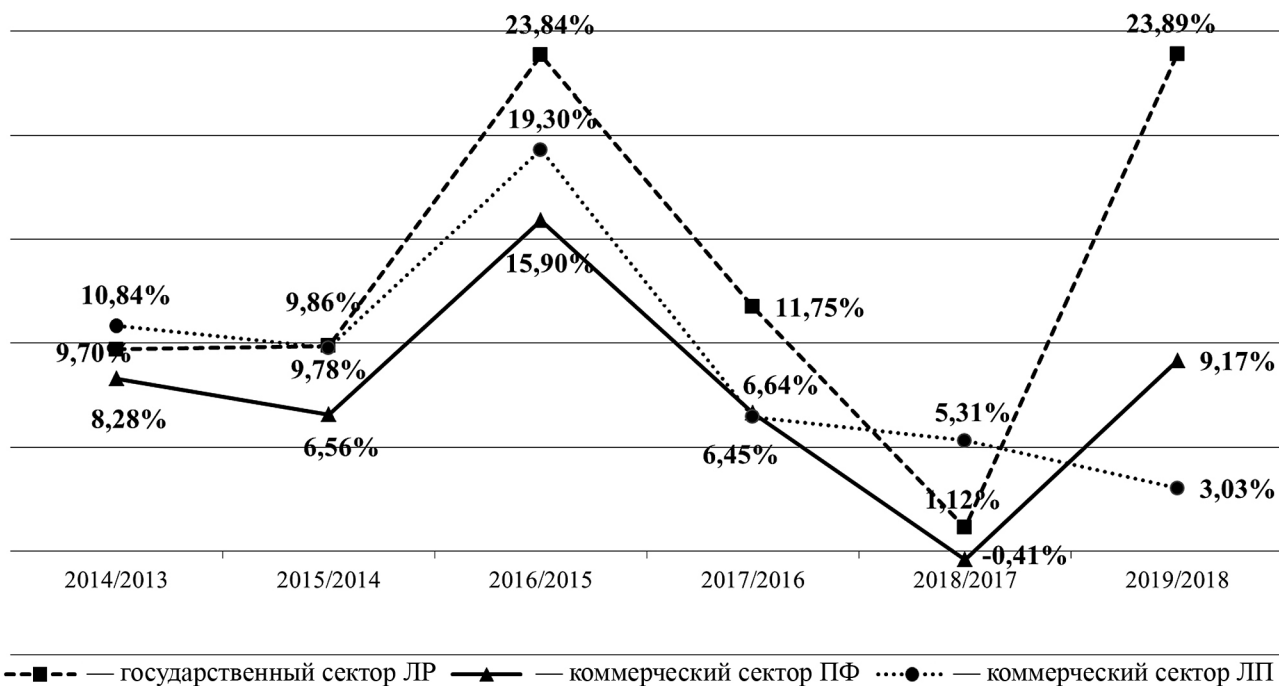


Рис. 2. Динамика темпов прироста объёма сегментов российского фармацевтического рынка [4—6]

импортозамещение, за последние пять лет соотношение объёма импортной и отечественной продукции на внутреннем рынке кардинально не изменилось. За период с 2014 по 2019 г. доля российских лекарственных препаратов возросла лишь на 4,2 %, при том, что количество отечественных и зарубежных производителей, присутствующих на внутреннем рынке, примерно равное (приблизительно 520 и 570 компаний соответственно), однако в аптечных сетях преимущественно представлены импортные бренды лекарственных препаратов.

Следовательно, в настоящий момент зависимость России от импорта продукции фармацевтического производства остаётся на критическом уровне, что является достаточно серьёзной социально-экономической пробле-

мой. Следовательно, в настоящий момент зависимость России от импорта продукции фармацевтического производства остаётся на критическом уровне, что является достаточно серьёзной социально-экономической пробле-

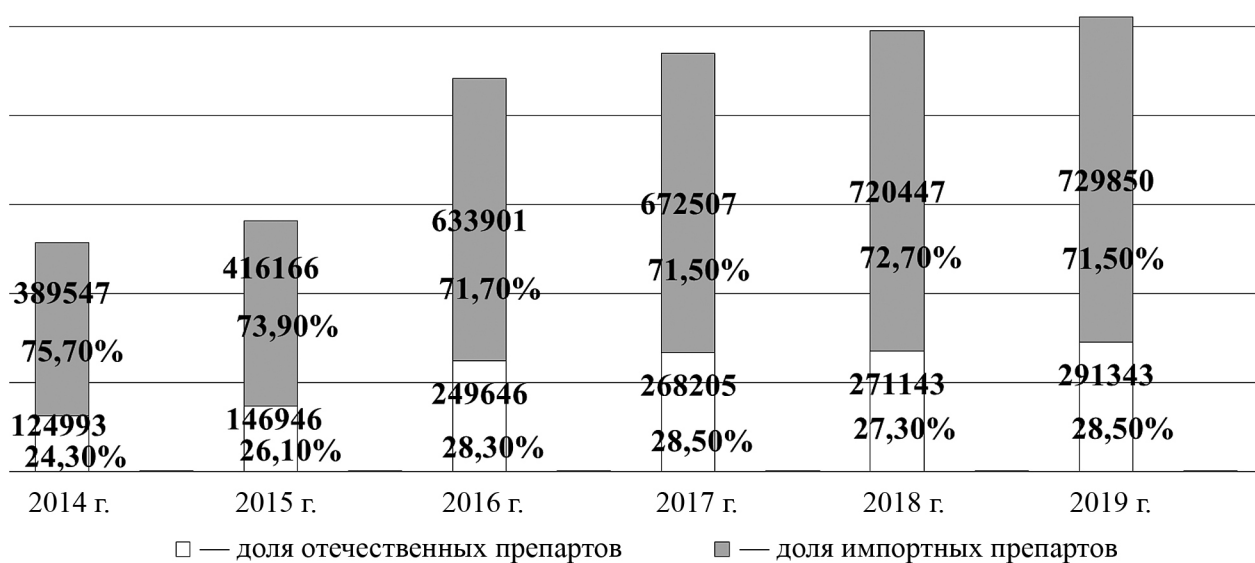


Рис. 3. Динамика соотношения объёмов импортных и отечественных препаратов в коммерческом сегменте ЛП [4—6]

мой, представляющей реальную угрозу экономической безопасности страны.

Для более глубокого понимания проблемы целесообразно проанализировать структуру перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (далее ЖНВЛП), которые обеспечивают приоритетные потребности национальной системы здравоохранения.

По состоянию на 2019 г., согласно Распоряжению Правительства РФ от 10.12.2018 № 2738-р [2], данный перечень включал 735 международных непатентованных наименований лекарственных препаратов, из которых 56 %, а это 412 позиций, в полной мере соответствуют критерию отечественного производства, ещё 12 % — проходят стадию упаковки на территории РФ, остальные 32 % — полностью импортные препараты.

Таким образом, на сегодняшний день иностранные производители фармацевтической продукции занимают на внутреннем рынке ту нишу, которая в перспективе могла бы принадлежать российским компаниям.

Как правило, импортные препараты значительно превышают в цене аналоги российского производства. Так, в 2019 г. средняя стоимость упаковки отечественного лекарственного препарата составила 98 р., стоимость упаковки средства иностранного бренда в 3,4 раза выше [6]. Соответственно когда государство вынуждено закупать импортные, а не отечественные препараты для льготного обеспечения населения, то бюджету страны это приносит значительный экономический ущерб.

В целом по итогам 2019 г. общий стоимостной объем импорта продукции фармацевтической отрасли в РФ (14,06 млрд дол.) в значительной мере превзошёл объем экспорта (837,8 млн дол.), т. е. расхождение превышает 13 млрд дол. Примечательно, что для развитых стран Европы и США характерна обратная тенденция в соотношении объемов импорта и экспорта продукции фармацевтической индустрии. На основании данных таможенной статистики внешней торговли в табл. 1 приведены основные страны экспор-

тёры и импортёры фармацевтической продукции в 2019 г. [7].

Таблица 1

Импорт и экспорт фармацевтической продукции по странам в РФ (2019 г.)

Страна	Импорт, млн дол.	Страна	Экспорт, млн дол.
Германия	3050,1	Казахстан	136,73
США	1170,02	Украина	132,31
Италия	998,25	Беларусь	115,13
Франция	994,37	Узбекистан	83,02
Швейцария	945,27	Нигерия	28,25
Ирландия	731,05	Киргизия	27,07
Индия	633,05	Латвия	26,7
Великобритания	544,35	Литва	24,48
Венгрия	408,4	Азербайджан	22,15
Словения	400,08	Корея	21,08
Нидерланды	386,57	Молдова	20,56
Австрия	376,01	Туркмения	19,82
Испания	332,65	Армения	12,99
Бельгия	247,15	Монголия	12,87
Пуэрто-Рико	243,49	Грузия	12,64
Польша	206,22	Таджикистан	10,62
Беларусь	194,75	Марокко	10,52
Швеция	188,41	Абхазия	10,01
Канада	173,96	Ирак	8,08
Дания	161,24	Вьетнам	7,46
Прочие страны	1674,61	Прочие страны	95,31

Основными экспортёрами России являются Германия, США, Италия, Франция и Швейцария, именно в этих странах располагаются высокотехнологические фармацевтические концерны. На их долю приходится более половины ввозимой на внутренний рынок фармацевтической продукции. Ведущими получателями экспорта лекарственных препаратов и медицинских средств российского производства выступают Казахстан, Украина и Беларусь. Что касается стран ЕС и США — туда наша страна не поставляет фармацевтическую продукцию в существенных объёмах, так как значительная её часть не соответству-

ет современным международным требованиям.

Несмотря на присутствие на внутреннем рынке значительного количества отечественных производителей лекарственных препаратов и медицинских средств, среди лидирующих по объёму реализации в коммерческом сегменте компаний (по данным 2019 г.) 85 % составляют иностранные производители (табл. 2) [6]. Это обусловлено тем, что за последние десятилетия сформировался определённый уровень недоверия к лекарственным препаратам российского производства как у пациентов, так и у врачей. И зачастую потребители отдают предпочтение иностранным брендам, даже при наличии отечественных аналогов.

Таблица 2

Рейтинг фирм — производителей лекарственных препаратов по стоимостному объёму в 2019 г.

Рейтинг	Фирма-производитель	Страна производитель	Стоимостной объём, млрд р.	Доля, %
1	Bayer	Германия	44,8	4,4
2	Sanofi	Франция	38,9	3,8
3	Novartis	Швейцария	37,2	3,6
4	Teva	Израиль	35,2	3,4
5	Отисифарм	Россия	34,6	3,4
6	Servier	Франция	33,4	3,3
7	KRKA	Словения	29,1	2,8
8	Glaxo Smith Kline	Англия	28,8	2,8
9	Berlin-Chemie	Германия	27,5	2,7
10	Gedeon Richter	Венгрия	26,2	2,6
11	Stada	Германия	25,2	2,5
12	Abbott Laboratories	Америка	24,2	2,4
13	Takeda	Япония	23,9	2,3
14	Johnson & Johnson	Америка	21,4	2,1
15	Фармстандарт	Россия	20,1	2,0
16	Polpharma	Польша	18,4	1,8
17	Dr. Reddy's	Индия	18,0	1,8
18	Pfizer	Америка	17,8	1,7
19	Astellas Pharma	Япония	17,2	1,7
20	Валента Фарм	Россия	14,4	1,4

Не первый год лидирующую позицию в рейтинге занимает немецкая компания Bayer. По итогам отчётного периода в рейтинг крупнейших участников фармацевтического рынка в России вошли всего три отечественных производителя: «Отисифарм», «Фармстандарт» и «Валента Фарм».

Помимо исследования сегмента готовых лекарственных препаратов для объективной оценки процессов, происходящих на отечественном фармацевтическом рынке, необходимо проанализировать динамику изменений в сегменте фармацевтических субстанций. Важно отметить, что основная часть мероприятий государственной программы [1] была направлена на развитие производства и импортозамещение лекарственных препаратов и медицинских средств, в результате чего увеличилась активность российских фармацевтических компаний и доля отечественных препаратов и медицинских средств постепенно начала расти, тогда как вопрос создания новых производств фармацевтических субстанций в программных документах не был проработан в должной мере и на данный момент на рынке фармацевтических субстанций наблюдается крайне негативная динамика: поставки сырья зарубежного производства стремительно растут с каждым годом по причине значительного увеличения потребности внутренних производителей лекарственных препаратов (рис. 4).

На текущий период на территории РФ количество предприятий, занимающихся изготовлением фармацевтических субстанций, невелико, и производимое ими сырьё покрывает порядка 15 % необходимого отечественной индустрии объёма. В остальном потребности производителей лекарственных средств закрывают за счёт импортных поставок сырья. Основными поставщиками фармацевтических субстанций в Россию являются Китай, Франция и Индия [6]. Таким образом, усиливающаяся зависимость от фармацевтического сырья иностранного производства представляет угрозу для дальнейшего развития отрасли, а также экономической безопасности России.

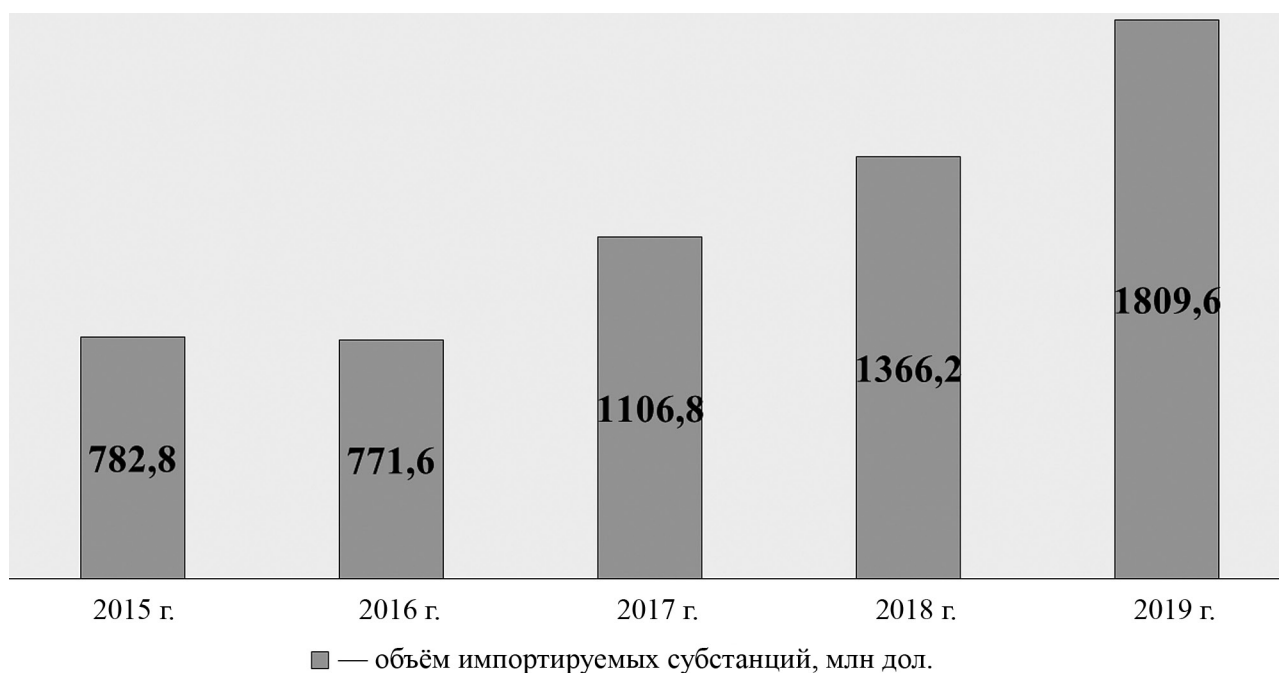


Рис.4. Динамика импорта фармацевтических субстанций [6]

Подводя итоги исследования, можно резюмировать: текущее положение фармацевтического рынка России свидетельствует о догоняющем развитии исследуемой отрасли, её отставании по ряду критериев по сравнению с уровнем развитых стран. Рост отечественного фармацевтического рынка обусловлен преимущественно мерами государственной поддержки и стимулирования внутреннего производства, в коммерческом сегменте наблюдается снижение деловой активности. Однако, несмотря на проводимую политику, нацеленную на переход отечественной фармацевтической промышленности на инновационный путь развития и устранение зависимости от поставок продукции иностранного производства, доля импортной продукции достаточно велика, лидирующие места по объёму продаж на внутреннем рынке по-прежнему занимают крупные иностранные концерны, объём экспортируемой фармацевтической продукции значительно ниже объёма импорта. Это свидетельствует о необходимости пересмотра мер государственной поддержки и регулирования фармацевтической отрасли, адаптации используемых инструментов под новые реалии.

Библиографический список

1. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности»: Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 305. URL: <https://base.garant.ru/70644070/>
2. Об утверждении перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов на 2019 год, а также перечней лекарственных препаратов для медицинского применения и минимального ассортимента лекарственных препаратов, необходимых для оказания медицинской помощи: Распоряжение Правительства РФ от 10 декабря 2018 г. № 2738-р. URL: <http://pravo.gov.ru/>
3. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683. URL: <https://base.garant.ru/71296054/>
4. Фармацевтический рынок России: Итоги 2015 года. URL: <https://dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports/>
5. Фармацевтический рынок России: Итоги 2017 года. URL: <https://dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports/>
6. Фармацевтический рынок России: Итоги 2019 года. URL: <https://dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports/>
7. Федеральная таможенная служба. URL: <http://customs.ru/statistic>

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ГАЗОТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

*Л.В. ПОНОМАРЕНКО, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: ludashka86@mail.ru*

*Е.В. СНУРНИКОВ, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: zhes@drummer.ru*

Аннотация

В статье проведён анализ системы материально-технического обеспечения на предприятии газотранспортной отрасли. В результате проведённого исследования выявлены основные проблемы материально-технического обеспечения на предприятии газотранспортной отрасли и предложены рекомендации по совершенствованию.

Ключевые слова: логистика, предприятие, проблемы в сфере снабжения, газотранспортная отрасль.

Нефтегазовая отрасль играет ключевую роль в экономике России. А газ стал важнейшим природным ресурсом для страны. Газотранспортная отрасль — ключевой сегмент внешнеэкономической деятельности России. На сегодняшний день уровень газификации в России составляет 70 %. Подавляющее большинство населения так или иначе вовлечено в газотранспортную сеть России. Газотранспортная отрасль России представлена рядом предприятий, подавляющее большинство из которых входит в состав группы компаний «Газпром». В условиях продолжающегося экономического кризиса и падения цен на нефть и газ всё более актуальной становится оптимизация затрат на добычу и транспортировку углеводородного сырья [7]. На себестоимость углеводородного сырья влияют затраты, связанные с материально-техническим обеспечением производства. Сфера материально-технического обеспечения определяет ритм работы других сфер предприятия, поэтому является ключевым элементом для менеджмента группы компаний «Газпром».

Рассмотрим сильные и слабые стороны системы материально-технического обеспечения на предприятиях группы компаний «Газпром», а также возможности и так называемые угрозы (риски), влияющие на систему извне [2]. Определим факторы соответствующие каждой из приведённых выше категорий, методом экспертных оценок проведём ранжирование выделенных факторов по степени влияния на систему материально-технического обеспечения (МТО) и вероятности происхождения (см. таблицу).

Сопоставив «сильные» и «слабые» стороны, а также «возможности» и «угрозы» на основе проведённых экспертных оценок факторов, можно сделать вывод о том, что «сильные» стороны (общая оценка 36,368) превосходят по степени влияния «слабые» (общая оценка 27,276), а «возможности» (общая оценка 21,828) превосходят «угрозы» (общая оценка 15,48) [3], что свидетельствует о том, что изучаемая система материально-технического обеспечения на предприятиях достаточно эффективна. Однако с учётом данных проведённого анализа можно выделить проблемы МТО, не позволяющие достичь максимального потенциала и эффективности системы:

1. Одной из проблем системы материально-технического обеспечения на предприятии газотранспортной отрасли является её недостаточная гибкость. Планирование, формирование потребности в МТР, подготовка и проведение закупок строго регламентируются нормативными документами общества. Предусмотренные регламентом процессы не позволяют осуществить крупную закуп-

Таблица 1

Ранжирование факторов по степени влияния на систему МТО и вероятности происхождения

№ п/п	Наименование фактора	Степень влияния на систему МТО (от 1 до 10; 1 — низкая степень влияния, 10 — высокая степень влияния)	Вероятность происхождения (от 0,1 до 1; 0,1 — минимальная вероятность происхождения, 1 — происходит постоянно)	Совокупная оценка (произведение степени влияния на вероятность происхождения)
1	2	3	4	5
Ранжирование факторов категории «Сильные стороны» (общая оценка 36,368)				
1	Система проведения закупок в Обществе обеспечивает контроль со стороны Департамента ПАО «Газпром» (Департамент управления конкурентными закупками — ДУКЗ) за формированием закупочной документации с соблюдением регламентов Общества, за соответствием начальной максимальной цены лотов актуальной рыночной цене	6,8 (5+10+6+7+6)/5	0,94 (0,9+1+0,8+1+1)/5	6,392 6,8×0,94
2	Широкая сеть площадок хранения, складов обеспечивает надлежащее хранение запасов материально-технических ресурсов (МТР) в непосредственной близости от производственных объектов, где необходимо вовлечение материалов в производство	6,6 (6+8+8+5+6)/5	1 (1+1+1+1+1)/5	6,6 6,6×1
3	Сеть автотранспортных колонн Общества обеспечивает оперативную транспортировку материалов организации	7,2 (5+8+8+7+8)/5	1 (1+1+1+1+1)/5	7,2 7,2×1
4	Электронная торговая площадка, на которой происходят закупки (ЭТП «Газпромбанка»), обеспечивает конкуренцию среди поставщиков и, как следствие, исключает возможность завышения цен в конкурентных закупках	7,4 (6+10+7+6+8)/5	0,8 (0,9+1+0,8+0,7+0,6)/5	5,92 7,4×0,8
5	Созданные аварийные запасы материалов для ключевых объектов Общества обеспечивают возможность оперативного ремонта в случае аварий на важнейших объектах магистральных газопроводов	8,8 (9+9+8+8+10)/5	0,44 (0,2+0,5+0,7+0,3+0,5)/5	3,872 8,8×0,44
6	Система сертификации и лицензирования поставщиков отдельных видов продукции (важнейшие материалы: труба, трубопроводная арматура и др.) обеспечивает контроль качества поставляемых важнейших материалов	7,6 (7+10+8+7+6)/5	0,84 (1+1+0,8+0,7+0,7)/5	6,384 7,6×0,84

1	2	3	4	5
Ранжирование факторов категории «Слабые стороны» (общая оценка 27,276)				
1	Недостаточная гибкость системы МТО. Планирование, формирование потребности в МТР, подготовка и проведение закупок строго регламентируются нормативными документами Общества. Предусмотренные регламентом процессы не позволяют осуществить крупную закупку в сжатые сроки	7,6 (7+9+7+9+6)/5	0,84 (0,7+1+0,8+0,8+0,9)/5	6,384 7,6×0,84
2	Большое количество различных подразделений, привлекаемых к планированию, формированию, контролю и осуществлению закупочной деятельности увеличивает сроки проведения закупок, приводит к конфликту интересов различных участников системы и, как следствие, к проблемным вопросам, затрудняющим проведение закупок	7 (6+8+8+7+6)/5	0,7 (0,6+0,8+0,8+0,6+0,7)/5	4,9 7×0,7
3	Система оплаты труда в Обществе подразумевает меньшие коэффициенты для оплаты труда специалистов вспомогательных подразделений Общества, коим является филиал Управление материально-техническим снабжением и комплектацией (УМТС и К), по отношению к администрации и производственным подразделениям. Это приводит к снижению престижа филиала УМТС и К, снижению мотивации работников филиала и, как следствие, к утечке квалифицированных кадров	6,6 (5+7+7+6+8)/5	0,76 (1+0,7+0,7+0,8+0,6)/5	5,016 6,6×0,76
4	Низкий уровень автоматизации процессов по формированию различной документации и отчётности в Управлении МТС и К приводит к увеличению объёмов работ специалистов филиала и, как следствие, к снижению уровня качества производимых работ специалистами филиала	4,8 (5+4+4+6+5)/5	0,92 (1+0,7+1+1+0,9)/5	4,416 4,8×0,92
5	Медленное проведения процессов по закупочной деятельности централизованным поставщиком «Газпром Комплектация» приводит к поздней поставке материалов конечному заказчику (IV квартал года), что не позволяет вовлечь весь объём материалов,	8,2 (8+9+8+9+7)/5	0,8 (0,8+0,8+1+0,7+0,7)/5	6,56 8,2×0,8

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
	приводит к увеличению остатков МТР на конец отчётного периода. Это ведёт к невыполнению производственных планов организации и ключевых показателей деятельности			
Ранжирование факторов категории «Возможности» (общая оценка 21,828)				
1	Господдержка. Одним из приоритетных направлений во внешнеэкономической деятельности России является транспортировка газа зарубежным потребителям. Участие государства в развитии отрасли в целом и ГК «Газпром» в частности	8,4 (8+9+7+10+8)/5	0,88 (1+0,9+0,7+1+0,8)/5	7,392 8,4×0,88
2	Бренд и престиж ГК «Газпром» в целом способствуют привлечению кадров по образующимся вакансиям, в том числе из числа сотрудников системы МТО	6 (5+7+5+6+7)/5	0,84 (0,8+0,9+0,5+1+1)/5	5,04 6×0,84
3	Коллективный договор, заключаемый с сотрудниками ГК «Газпром» предусматривает хороший социальный пакет, определённые гарантии и компенсации, что способствует привлечению кадров по образующимся вакансиям, в том числе из числа сотрудников системы МТО	4,6 (5+4+5+4+5)/5	0,72 (0,7+0,6+0,7+0,9+0,7)/5	3,312 4,6×0,72
4	Бренд и престиж ГК «Газпром» как благонадёжной компании с устойчивым финансированием в целом благотворно влияют на привлечение поставщиком к запросам на участие в различных торгах	7,8 (7+10+8+8+6)/5	0,78 (0,7+0,9+0,8+0,7+0,8)/5	6,084 7,8×0,78
Ранжирование факторов категории «Угрозы» (общая оценка 15,48)				
1	Срывы поставок материалов, происходящие по вине поставщиков, могут привести к невыполнению производственных планов организации и ключевых показателей деятельности	8,8 (10+10+7+9+8)/5	0,36 (0,3+0,3+0,5+0,3+0,4)/5	3,168 8,8×0,36
2	Отсутствие отечественных производителей по ряду необходимой к поставке номенклатуры вызывает необходимость закупки импортной продукции, что увеличивает длительность процессов поставки МТР	4,6 (3+6+7+4+3)/5	0,44 (0,3+0,7+0,5+0,3+0,4)/5	2,024 4,6×0,44
3	Нестабильность курса валют приводит к несоответствию выделенных лимитов по заявкам заказчиков с реальными ценами на момент разыгрывания закупки (в части закупок импортных МТР)	5,6 (4+6+7+5+6)/5	0,4 (0,3+0,6+0,4+0,4+0,3)/5	2,24 5,6×0,4

1	2	3	4	5
4	Внешняя политика государства. Санкции по отношению к ГК «Газпром» со стороны некоторых Западных стран	7,6 $(6+7+7+8+10)/5$	0,72 $(0,9+0,5+0,7+0,8+0,7)/5$	5,472 $7,6 \times 0,72$
5	ФЗ-223 устанавливает запрет на размещение заявки на поставку МТР с указанием конкретного производителя, марки, что иногда приводит к поставке аналогов, не соответствующих необходимому МТР по каким-либо характеристикам, либо соответствующим, но уступающим в качестве материалам	5,6 $(3+8+8+5+4)/5$	0,46 $(0,3+0,6+0,7+0,3+0,4)/5$	2,576 $5,6 \times 0,46$

ку в сжатые сроки, т. е. разрешить вопрос об обеспечении потребности в срок, при корректировке плана работ в сторону увеличения объёмов потребности. Контроль со стороны департаментов приводит к увеличению сроков прохождения цепи поставок; в некоторых случаях ввиду больших объёмов контролируемых закупок качество контролирующей деятельности снижается, так как аппарат специалистов не успевает должным образом обработать объёмы информации.

2. Организация управления МТО состоит из функционально обособленных подразделений: Филиал Управление материально-техническим снабжением и комплектацией (УМТС и К), Отдел подготовки и проведения конкурентных закупок администрации Дочернего Общества, производственные отделы администрации Дочернего Общества (по направлениям), Финансовый отдел администрации Дочернего Общества, Служба организации и восстановления основных фондов, участки по хранению и реализации МТР филиалов Общества, проектные институты (формирующие потребность в необходимых МТР для крупных объектов капитального ремонта). Большое количество подразделений предприятия, привлекаемых к формированию потребности, заявочной кампании, контролю и обеспечению поставок МТР, приводит к возникновению конфликтов интересов между подразделениями [5]. Конфликты обуславливаются различиями в «системах ценностей»

подразделений, локальных целях, внутренних системах оценки результатов, ключевых показателях, различиями внутренних регламентов.

Компромиссное разрешение конфликтов для реализации стратегических (тактических, оперативных) целей компании является обычно прерогативой топ-менеджмента: генерального директора ДО или его заместителей по направлениям. Многие конфликты связаны с параметрами, напрямую относящимися к логистике, например, уровни запасов, допустимость предложенных к поставке аналогов, изменения сроков поставки материалов, бюджет, объёмы поставок, продолжительность логистических циклов и т. д. Конфликты возникают также из-за наличия перекрёстных функций, по определению относящихся к логистическим, но закреплённых (в силу традиции) за другими подразделениями фирмы.

3. Система оплаты труда в Дочернем Обществе подразумевает меньшие коэффициенты для оплаты труда специалистов вспомогательных подразделений Общества, коим является филиал Управление МТС и К, по отношению к администрации и производственным подразделениям. Это приводит к снижению престижа филиала УМТС и К, снижению мотивации работников филиала и, как следствие, к утечке квалифицированных кадров. Все эти факты в результате приводят к снижению качественных показателей работы специалистов подразделения.

4. Низкий уровень автоматизации процессов по формированию различной документации и отчётности в УМТС и К приводит к увеличению объёмов работ специалистов филиала и, как следствие, к снижению уровня качества производимых работ специалистами филиала.

Детализированные отчёты по ведению закупочной деятельности не автоматизированы, каждый специалист по материально-техническому снабжению вносит ежедневно данные по статусу закупок, процессам согласования договоров в обществе, по плановым срокам поставок, оприходованным материалам, распределённым по филиалам-заказчикам материалам и т. д., используя средства Microsoft Excel, которые не позволяют автоматизировать процесс, синхронизируя данные с базой программы 1С, посредством которой ведётся бухгалтерский учёт в организации.

5. Срывы поставок материалов, происходящие по вине поставщиков, приводят к невыполнению производственных планов организации и ключевых показателей деятельности [6]. Имеют место случаи вынужденных корректировок планов работ по причине переноса сроков поставок материалов. Система оценки поставщиков при конкурсных процедурах не исключает полностью риски по заключению договоров с поставщиками, нарушающими условия договора в части сроков поставки материалов.

6. Существующая система конкурентных закупок в некоторых случаях не позволяет заключить договор на поставку материалов по наиболее выгодным условиям для заказчика. Система закупок посредством конкурсных процедур ограничивает выбор контрагентов теми компаниями, которые участвуют в запросах предложений, тем самым ограничивая конкуренцию [1]. Имеют место случаи, когда контрагенты, готовые дать наилучшее предложение по совокупной качественной и ценовой оценке, не участвуют в конкурсах по разным причинам, в том числе из-за отсутствия информации о проведении конкурса. Так же стоит отметить, что ряд производителей, готовых предложить минимальную стоимость

на поставку своей продукции, не участвуют в конкурсах из-за отсутствия в своём штате специалистов по тендерам, конкурсным процедурам.

Вследствие этого заказчику приходится заключать договоры с посредниками, которые являются звеном, повышающим конечную стоимость закупаемого продукта. Кроме повышенной стоимости товара данная схема, включающая посредника, усложняет процессы коммуникации, увеличивает время прохождения информационных потоков, снижает качество и достоверность информационных потоков. Общество лишается возможности максимально удовлетворить потребность служб в МТР в рамках выделенного лимита.

7. Медленное проведение процессов закупочной деятельности централизованным поставщиком «Газпром Комплектация» приводит к поздней поставке материалов конечному заказчику (IV квартал года), что в свою очередь не позволяет вовлечь весь объем материалов, приводит к увеличению остатков МТР на конец отчётного периода. Возникают неизбежные ситуации по отвлечению дополнительных средств в запасы. Формат закупок через централизованного поставщика не позволяет предприятиям осуществлять оперативное управления запасами ввиду невозможности осуществить закупку в краткие сроки [4]. Данный фактор негативно влияет на ключевой показатель эффективности системы материально-технического обеспечения предприятия — оборачиваемость запасов.

В результате анализа состояния системы материально-технического обеспечения в группе компаний «Газпром» были выявлены основные проблемы, препятствующие эффективному функционированию системы. Следует отметить плохую координацию деятельности Управления МТС и К и других подразделений ДО, функционирующих в рамках системы МТО, что проявляется в недостаточной информированности об актуальных сроках поставки МТР, о запасах на складах Управления МТС и К и других филиалов ДО, и, как следствие, плохой контроль и отсутствие возможности должным

образом управлять данными запасами. Существует ряд узких мест в текущих схемах поставки МТР, которые не позволяют системе добиться должной гибкости и скорости прохождения процессов. Отдельно стоит отметить сложности в координации деятельности централизованного поставщика, приводящие к срывам запланированных сроков поставки и поставке материалов с отклонениями в технических характеристиках от заявленных. Также стоит отметить недостаток современных научно обоснованных подходов к оптимизации производственного процесса, недостаток научно-технического обеспечения формирования запасов, низкий уровень автоматизации в ведении и формировании отчётности по процессам ресурсообеспечения.

Нами предложен ряд рекомендаций по совершенствованию системы МТО на предприятиях ГК «Газпром»:

Децентрализация закупок. Данное мероприятие исключит из системы закупок централизованного поставщика, усложняющего закупочные процессы, увеличивающего их длительность и снижающего гибкость.

Совершенствование регламента закупок на электронном торговом портале закупок малого объёма (до 1 млн р.). Мероприятие позволит повысить эффективность малостоящих закупок за счёт привлечения незарегистрированных на торговом портале контрагентов, с более выгодными предложениями. Кроме того, мероприятие предусматривает дополнительную мотивацию для персонала сотрудников МТС, что позволит повысить престиж подразделения МТО и снизить отток квалифицированных кадров в другие подразделения.

Автоматизация учёта процессов ресурсообеспечения. Данная рекомендация предусматривает использование доработанного программного обеспечения на базе «1С. Предприятие» как основного элемента, формирующего различного рода отчётность по процессам ресурсообеспечения, автоматизирующего заявочные процессы, процессы распределения материалов и т. д., что позволит значительно снизить нагрузку на сотрудников отделов МТО.

Реорганизация системы мотивации сотрудников в МТО. Реорганизация системы мотивации предусматривает введение единых параметров по формированию дополнительных стимулирующих выплат для всех сотрудников, задействованных в процессах МТО, вне зависимости от принадлежности к какому-либо подразделению. Это позволит снизить количество конфликтов, возникающих между различными подразделениями на основе различий в системах ценностей и мотивации.

Совершенствование системы оценок поставщиков. Данное мероприятие предусматривает введение дополнительных критериев оценки поставщиков на основе наличия или отсутствия претензионной работы со стороны заказчика, что позволит дополнительно стимулировать поставщиков к соблюдению сроков поставки, предусмотренных договором, также данная мера предоставит некоторые преимущества поставщикам, исполняющим обязательства по договорам в срок, при оценке их предложений на электронных торговых площадках.

В целом мероприятия позволят раскрыть больший потенциал системы МТО и увеличат её эффективность.

Подводя итог, можно резюмировать, что система материально-технического обеспечения является ключевым звеном на любом предприятии, в том числе и в газотранспортной отрасли. Ввиду изменчивости внешней среды система материально-технического обеспечения должна быть адаптивной и своевременно реагировать на появление новых технологий в области, изменение географии поставщиков и товаров, таким образом, менеджменту организации необходимо проводить анализ эффективности системы и при необходимости вносить корректировки в организационную структуру, бизнес-процессы, систему мотиваций сотрудников МТО и т. д. Своевременные решения по организации работы системы МТО определяют степень решения задач, поставленных перед предприятием в целом.

Библиографический список

1. Березовский Э.Э., Алехин А.А. Практические аспекты управления системой SCM в современных условиях // Поиск новой модели социально-экономического развития в условиях глобальных и локальных трансформаций: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиныди, В.В. Сорокожердьева. М., 2018. С. 15—20.
2. Гильмутдинова А.И. SWOT-анализ как инструмент анализа конкурентоспособности предприятия // Вестник науки. 2020. Т. 4, № 6 (27). С. 92—99.
3. Ефремова Н.Е., Конивец А.Д. SWOT-анализ как важный инструмент стратегического менеджмента // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. 2020. № 1. С. 159—162.
4. Кизим А.А. Управление снабжением операционными ресурсами предприятий промышленности // Экономика устойчивого развития. 2018. № 2 (34). С. 166—173.
5. Кизим А.А. Основы предпринимательской логистики: учеб. пособие. 3-е изд., доп. и перераб. Краснодар, 2014.
6. Рзун И.Г. Исследование состояния и эффективности управления активами предприятия // Научные меридианы — 2018: сб. материалов VIII Междунар. науч.-практ. конф. Новороссийск, 2018. С. 140—146.
7. Старкова Н.О., Чепурко Ю.А. Особенности развития российского нефтегазового сектора // Научные меридианы — 2018: сб. материалов VIII Междунар. науч.-практ. конф. Новороссийск, 2018. С. 164—170.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РФ

Ю.Н. АЛЕКСАНДРИН, кандидат экономических наук,
доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: alex_yun.05@mail.ru

Аннотация

В статье анализируются итоги реализации стратегии импортозамещения в лёгкой промышленности РФ. Автор исследует товарную и страновую структуры импорта продукции лёгкой промышленности в Россию, динамику инновационной активности предприятий отрасли. По результатам исследования автором предложен комплекс рекомендаций по стимулированию разработки и внедрения в производство отечественных инновационных технологий как ключевого фактора импортозамещения на рынке продукции лёгкой промышленности РФ.

Ключевые слова: импортозамещение, лёгкая промышленность, товарная структура импорта, инновационная активность, субсидии, гранты, налоговые льготы.

В стратегии импортозамещения РФ, которая была утверждена в 2014 г. Правительством РФ в ответ на санкции США и ЕС, особое внимание отводится лёгкой промышленности. При отнесении лёгкой промышленности к стратегически важным отраслям в контексте импортозамещения учитывались два критерия: социально-экономическая значимость и уровень импортозависимости. По оценкам экспертов, объем рынка продукции лёгкой промышленности в России составляет около 3 трлн р., доля в обрабатывающем производстве — 1,1 % [1]. При этом доля импорта по данным 2019 г. составляет — 42 %, теневого рынка — 25 % (рис. 1). Следует отметить, что планируемые результаты повышения конкурентоспособности лёгкой промышленности РФ за счёт увеличения доли отечественной продукции на внутреннем рынке до 50,5 %

и доли отрасли до 1,5 % в общем объёме промышленного производства [6] не были достигнуты.

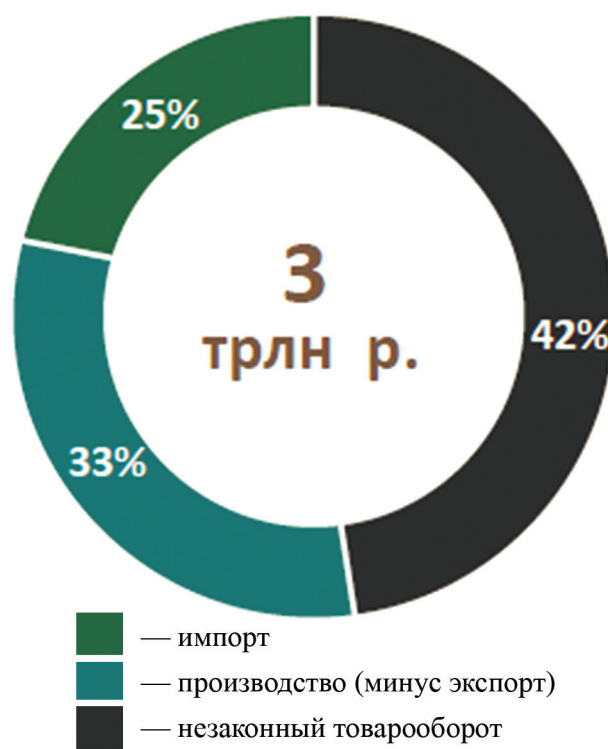


Рис. 1. Структура внутреннего рынка лёгкой промышленности РФ в стоимостном выражении, 2019 г. [1]

Рассмотрим подробнее динамику импорта продукции лёгкой промышленности в РФ (рис. 2).

В 2019 г. по сравнению с 2015 г. доля импорта продукции лёгкой промышленности в РФ выросла на 139,5 %. В 2025 г. объём импорта продукции лёгкой промышленности превысит показатели 2014 г. на 120,3 % (рас-

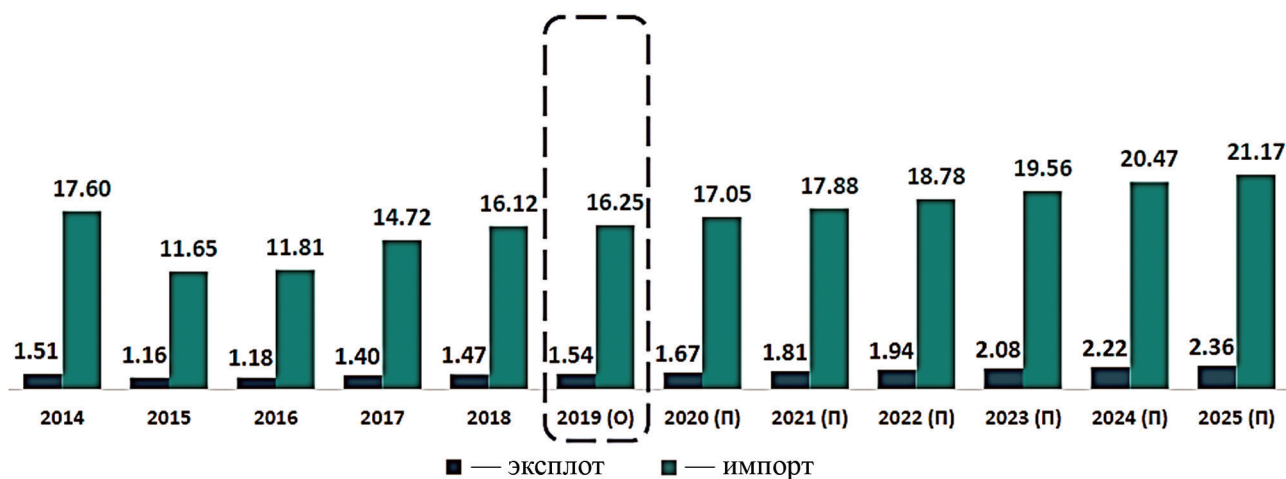


Рис. 2. Динамика импорта и экспорта продукции лёгкой промышленности РФ в 2014—2019 гг. и прогноз до 2025 г., млрд дол. [1]

считано автором по [1]). Основным импортёром продукции лёгкой промышленности в РФ является КНР (рис. 3).

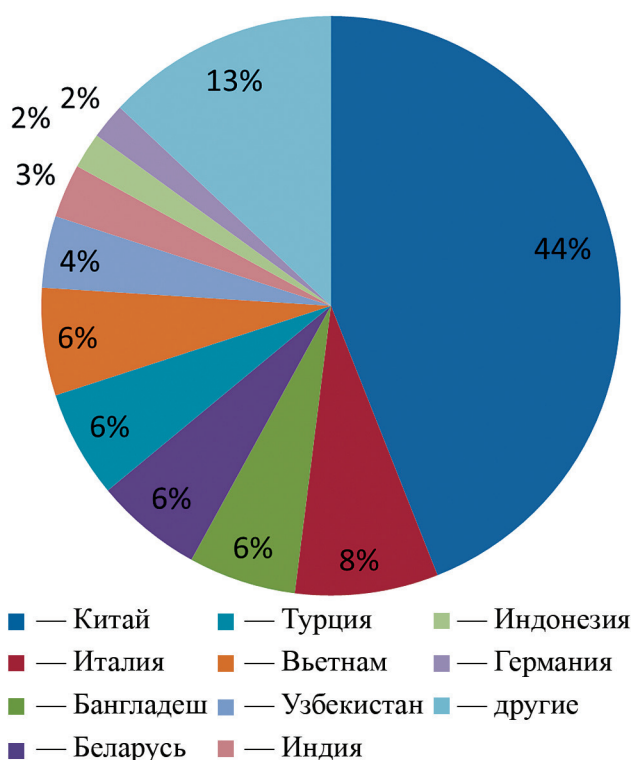


Рис. 3. Страны-импортёры продукции лёгкой промышленности в Россию, 2019 г. [1]

Среди других стран-импортёров наблюдается снижение темпов прироста импорта Германии и Италии по сравнению с 2018 г. (–12,1 и –6,5 % соответственно). Быстрыми

темпами по сравнению с 2018 г. увеличиваются поставки импортной продукции лёгкой промышленности из Вьетнама (+26,6 %), Турции (+9,9 %), Бангладеш (+8,4), Узбекистана (+10,0 %) [1].

Более 84 % импорта продукции лёгкой промышленности в РФ (табл. 1) приходится на текстиль, одежду, обувь и кожаные изделия, т. е. на продукцию с высокой добавленной стоимостью. По оценкам Министерства промышленности и торговли, Россия ежегодно теряет около 1,1 % ВВП из-за импорта продукции лёгкой промышленности с высокой добавленной стоимостью [5].

Таблица 1

Товарная структура импорта продукции лёгкой промышленности в РФ, 2019 г. [1]

Товарная группа	Млн дол.	Доля в импорте, %
Одежда	7 409	45,7
Обувь	3 340	20,6
Сырье, материалы	2 272	14,2
Текстиль	1 390	8,5
Кожаные изделия	947	5,8
Техтекстиль	842	5,2

Если рассматривать динамику импорта продукции ключевых производств лёгкой промышленности в совокупном импорте РФ (табл. 2), то следует отметить негативную тенденцию: в стоимостном выражении им-

Таблица 2

Динамика импорта продукции лёгкой промышленности в совокупном импорте РФ, 2014—2018 гг. [9]

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	млн дол.	уд. вес, %	млн дол.	уд. вес, %	млн дол.	уд. вес, %	млн дол.	уд. вес, %	млн дол.	уд. вес, %
Импорт, всего	287063	100,0	182902	100,0	182448	100,0	227464	100,0	238710,1	100,0
В том числе: текстиль, одежда и обувь	16318	5,7	10847	5,9	10988	6,0	13574	6,0	14887,8	6,2

порт текстиля, одежды и обуви сокращается более низкими темпами, чем совокупный импорт РФ (–9,6 и –20,3 % соответственно). Более того, доля импорта одежды, обуви, текстиля выросла в совокупном импорте РФ с 2014 по 2018 г. на 0,5 %.

Необходимо отметить, что в структуре импорта продукции лёгкой промышленности КНР в РФ (табл. 3) доля товаров с высокой добавленной стоимостью составляет 88 %, из них одежда и текстиль — более 1/3 совокупного импорта продукции легпрома, обувь и кожаные изделия — более 1/2 (рассчитано автором по [1]).

Таблица 3

Товарная структура импорта КНР продукции лёгкой промышленности в РФ, 2019 г. [1]

Товарная группа	Млн дол.	Доля в импорте продукции легпрома КНР, %	Доля в совокупном импорте продукции легпрома РФ, %
Одежда	2 714	42	36,6
Обувь	1 717	27	51,4
Сырьё, материалы	781	12	34,3
Текстиль	533	8	38,3
Кожаные изделия	483	8	51
Техтекстиль	211	3	25

Основные факторы конкурентоспособности продукции лёгкой промышленности КНР на российском рынке заключаются в актив-

ной разработке и внедрении инновационных технологий, способствующих росту производительности труда, а также в применении инновационных искусственных материалов, позволяющих снизить себестоимость производства и соответственно отпускные цены на продукцию [5]. Именно данные факторы, а также активное развитие модели контрактного производства и приоритетная государственная поддержка предприятий лёгкой промышленности вывели КНР в мировые лидеры по экспорту одежды, обуви, изделий из текстиля.

Одной из стратегических задач повышения конкурентоспособности лёгкой промышленности РФ в контексте импортозамещения является достижение к 2020 г. доли инновационной продукции в общем объёме отгруженных товаров — до 46 % [6]. Как следует из данных табл. 4. данный показатель не был достигнут ни в одной из ключевых отраслей лёгкой промышленности РФ.

Более того, в данных видах экономической деятельности доля инновационной продукции значительно ниже, чем в целом по обрабатывающей промышленности РФ: в производстве изделий из текстиля — в 2,2 раза, обуви и изделий из кожи — в 3,7 раза, одежды — в 25,7 раз (по данным за 2019 г.). С 2017 по 2019 г. удельный вес инновационной продукции сократился при производстве изделий из текстиля (–0,8 %) и одежды (–1,4 %). К позитивной тенденции можно отнести увеличение анализируемого показателя на 1,5 % в производстве обуви и изделий из кожи.

Таблица 4

Удельный вес инновационной продукции в общем объёме отгруженной продукции лёгкой промышленности РФ в 2017—2019 гг., % (разработано автором по [3])

Вид экономической деятельности	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Обрабатывающие производства	8,6	7,7	7,7
Производство текстильных изделий	4,3	3,3	3,5
Производство одежды	1,7	0,5	0,3
Производство кожи и изделий из кожи	0,6	0,3	2,1

По приоритетным (с точки зрения импортозамещения) секторам лёгкой промышленности наблюдается снижение инновационной активности в 2019 г. по сравнению с 2017 г. (табл. 5): в производстве текстильных изделий — на 5,3 %, одежды — на 5,2 %, кожи и изделий из кожи — на 0,4 %.

Также следует отметить более низкий уровень инновационной активности анализируемых ключевых сегментов лёгкой промышленности относительно данного показателя в обрабатывающей промышленности на 5,5—10,5 %, т. е. в 1,4—2,0 раза.

Аналогичная тенденция наблюдается и по динамике удельного веса предприятий основных видов производств лёгкой промышленности, осуществляющих технологические инновации (табл. 6).

По данным табл. 6 можно отметить более низкий удельный вес предприятий, разрабатывающих технологические инновации, по сравнению со средним показателем в обраба-

тывающей промышленности на 7,9—13,0 % или в 1,9—1,4 раза. Анализируемый показатель с 2017 по 2019 г. снизился у предприятий — производителей текстильных изделий на 1,5 %, одежды — на 3,1 %. Только у предприятий, занятых производством кожи и изделий из кожи, отмечается рост по данному показателю на 1,3 %.

По методологии Росстата передовые производственные технологии в соответствии с международными стандартами классифицируются по критерию масштабности: инновационные технологии для отдельного предприятия, Российской Федерации и мировой экономики [8]. Рассмотрим динамику количества разработанных инновационных технологий в лёгкой промышленности РФ за 2017—2019 гг. в соответствии с указанным критерием (табл. 7).

Из данных табл. 7 можно сделать вывод о разнонаправленных тенденциях в динамике анализируемого показателя. Если в целом по

Таблица 5

Уровень инновационной активности предприятий лёгкой промышленности РФ в 2017—2019 гг., % (разработано автором по [3])

Вид экономической деятельности	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Обрабатывающие производства	26,2	23,2	20,5
Производство текстильных изделий	20,3	16,6	15,0
Производство одежды	15,2	12,0	10,0
Производство кожи и изделий из кожи	14,6	13,6	14,2

Таблица 6

Удельный вес предприятий лёгкой промышленности РФ, разрабатывающих технологические инновации в 2017—2019 гг., % (разработано автором по [3])

Вид экономической деятельности	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Обрабатывающие производства	28,8	27,9	28,0
Производство текстильных изделий	22,6	19,5	20,1
Производство одежды	18,1	15,4	15,0
Производство кожи и изделий из кожи	16,3	15,8	17,6

Таблица 7

Количество разработанных инновационных производственных технологий на предприятиях лёгкой промышленности РФ в 2017—2019 гг. (новых для отдельных предприятий), %
(разработано автором по [8])

Вид экономической деятельности	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Обрабатывающие производства	442	502	532
Производство текстильных изделий	3	2	2
Производство одежды	1	0	0
Производство кожи и изделий из кожи	0	0	1

обрабатывающей промышленности количество разработанных инновационных (в масштабах отдельного предприятия) технологий выросло с 2017 по 2019 г. на 120,4 % (+90 технологий), то в производстве текстильных изделий и одежды произошло снижение как в абсолютном, так и в относительном выражении. За анализируемый период в производстве одежды, обуви и изделий из кожи было разработано по 1 инновационной технологии. В производстве текстильных изделий в год разрабатываются в среднем 2 инновационные технологии.

Но ещё более критическая ситуация в динамике разработок инновационных технологий в лёгкой промышленности РФ, принципиально новых для России и мира (табл. 8, 9). В 2017—2018 гг. для производства одежды и обуви была разработана только 1 технология,

инновационная в масштабах РФ, и ни одной технологии, инновационной для мировой лёгкой промышленности.

Следует отметить, что в Паспорте развития лёгкой промышленности РФ госпрограммы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» (сроки реализации 2012—2020 гг.) обозначена только стратегическая цель: увеличение доли инновационной продукции в общем объёме производства до 46 %, но не представлены целевые индикаторы и инструменты стимулирования инновационной активности предприятий [6].

В утверждённой в 2020 г. Правительством РФ «Сводной стратегии развития обрабатывающей промышленности РФ до 2024 года и на период до 2035 года», где отдельным разделом представлены и приоритеты развития лёгкой промышленности, в качестве ключевых

Таблица 8

Количество разработанных инновационных производственных технологий на предприятиях лёгкой промышленности РФ в 2017—2018 гг., (новых для России), %
(разработано автором по [8])

Вид экономической деятельности	2017 г.	2018 г.
Обрабатывающие производства	409	468
Производство текстильных изделий	3	2
Производство одежды	1	0
Производство кожи и изделий из кожи	0	0

Таблица 9

Количество разработанных инновационных производственных технологий на предприятиях лёгкой промышленности РФ в 2017—2019 гг. (новых для мировой экономики), %
(разработано автором по [8])

Вид экономической деятельности	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Обрабатывающие производства	33	34	35
Производство текстильных изделий	0	0	0
Производство одежды	0	0	0
Производство кожи и изделий из кожи	0	0	0

ческого интегрального индикатора рассматривается рост удельного веса предприятий, разрабатывающих технологические инновации, с 28 % в 2020 г. до 50 % — к 2024 г. и 60 % — к 2035 г. [7]. Таким образом, планируется ежегодный рост данного показателя на 4,4 % в ближайшие 5 лет. Амбициозные планы, если учесть, что в лёгкой промышленности удельный вес предприятий, занятых разработкой технологических инноваций, ниже, чем в целом по обрабатывающим производствам (табл. 6), имеет отрицательную динамику в производстве текстильных изделий и одежды, а в производстве обуви и кожаных изделий ежегодный рост составляет всего 0,43 %.

Рассмотрим далее инструментарий Правительства РФ по стимулированию инновационной активности предприятий лёгкой промышленности. В Правилах предоставления субсидий предприятиям промышленности, утверждённых Правительством РФ 14.09.2020, предусматривается субсидирование до 70 % затрат предприятий по оплате процентов по кредитам, направленным на увеличение объёмов производства и повышение конкурентоспособности [4]. Однако получение субсидий не связано с результатами инновационной деятельности предприятий, уровнем новизны разработанных инновационных технологий, удельным весом инновационной продукции в общем объёме производства. Учитывается только индекс промышленного производства за 2020—2022 гг.

В августе 2020 г. Правительство РФ выделило из резервного фонда 1 млрд р. на поддержку лёгкой промышленности в условиях пандемии. Из них:

- 45,4% — субсидирование затрат по кредитам на развитие производства;
- 30,4 % — субсидии затрат по договорам лизинга;
- 24,2 % — развитие производства изделий из льна [1].

Таким образом, можно констатировать, что стимулирование конкурентоспособности (импортозамещения) предприятий лёгкой промышленности на основе инноватизации

производства в данных документах Правительства РФ не предусмотрено.

Проведённое исследование позволяет нам сформулировать следующие выводы:

- доля импорта продукции лёгкой промышленности в РФ в 2019 г. по сравнению с 2015 г. выросла на 139,5 %. В структуре внутреннего рынка продукции лёгкой промышленности РФ доля импорта превышает удельный вес продукции отечественных производителей (42 и 33 % соответственно), что свидетельствует о неэффективности реализации стратегии импортозамещения;

- в товарной структуре импорта продукции лёгкой промышленности преобладают (84 %) текстиль, одежда, обувь и кожаные изделия, т. е. продукция с высокой добавленной стоимостью. Ежегодно РФ теряет около 1 % ВВП из-за импорта указанных товарных групп;

- доля импорта одежды, обуви, текстиля выросла в совокупном импорте РФ с 2014 по 2018 г. с 5,7 до 6,2 %;

- основным импортёром продукции лёгкой промышленности в РФ является КНР (более 44 %). В структуре импорта продукции лёгкой промышленности КНР в РФ доля товаров с высокой добавленной стоимостью превышает 88 %. Лидерство КНР на мировом рынке лёгкой промышленности базируется на внедрении в производство инновационных технологий и материалов, ориентированных на повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции, эффективном развитии модели контрактного производства;

- стратегическая цель развития лёгкой промышленности в контексте импортозамещения — увеличение к 2020 г. доли инновационной продукции в общем объёме отгруженных товаров до 46 % — не достигнута. Более того, в производствах с высокой добавленной стоимостью (наиболее перспективное направление импортозамещения) данный показатель ниже, чем в целом по обрабатывающей промышленности, и варьируется в диапазоне 10—15 %, т. е. ниже планируемого уровня в 3—4,5 раза;

- удельный вес предприятий лёгкой про-

мышленности, разрабатывающих технологические инновации, по сравнению с данным показателем в обрабатывающей промышленности ниже в 1,4—1,9 раза;

– импортозамещение в условиях санкционного давления предполагает активизацию предприятий по разработке инновационных технологий. В этой связи следует отметить, что за последние 3 года в производстве одежды, обуви и изделий из кожи были разработаны по 1 инновационной технологии (инновационных в масштабе отдельных предприятий). Катастрофическая ситуация складывается в динамике разработки отечественных инновационных технологий в лёгкой промышленности, принципиально новых для РФ и мировой экономики. В 2017—2018 гг. для производства одежды и обуви разработана только 1 технология, инновационная в масштабах РФ, и ни одной технологии, инновационной для мировой лёгкой промышленности;

– эффективная реализация стратегии импортозамещения в лёгкой промышленности РФ невозможна без разработки инструментов, стимулирующих инновационную активность предприятий как ключевого фактора повышения конкурентоспособности. Однако в настоящее время получение субсидий не связано с результатами инновационной деятельности предприятий, уровнем новизны разработанных инновационных технологий, удельным весом инновационной продукции в общем объёме производства.

Для стимулирования инновационной активности предприятий лёгкой промышленности в контексте реализации стратегии импортозамещения автор предлагает:

1) при предоставлении субсидий учитывать положительную динамику уровня инновационной активности предприятий за последние 3 года;

2) приоритет в получении государственной поддержки должен предоставляться предприятиям лёгкой промышленности в зависимости от динамики объёмов реализации инновационной (импортозамещающей) продукции с высокой добавленной стоимостью на внут-

реннем рынке (одежда, обувь, текстильные изделия);

3) учитывать уровень новизны разрабатываемых технологий при определении объёмов и инструментов государственной поддержки предприятий. При разработке и внедрении в производство инновационной технологии в масштабах отдельного предприятия предоставлять льготную ставку (–30 %) на 1 год по налогам на прибыль, имущество, НДС. При разработке и внедрении в производство технологии, инновационной для Российской Федерации, ставка по указанным налогам снижается на 50 % и предоставляется на 2 года. Максимальная господдержка должна оказываться предприятиям лёгкой промышленности при разработке инновационной технологии мирового уровня: налоговые каникулы на 3 года с момента внедрения в производство и грант в размере 300—500 млн р. на проведение НИОКР.

Предлагаемые инструменты стимулирования инновационной активности предприятий лёгкой промышленности РФ будут способствовать не только эффективной реализации стратегии импортозамещения, но и диверсификации российской экономики, развитию экспортного потенциала отрасли.

Библиографический список

1. Итоги развития лёгкой промышленности России в 2015—2019 гг. Перспективы отрасли в 2020—2025 гг. URL: <https://inpctlp.ru>
2. Михаил Мишустин выделил 1 млрд рублей на поддержку лёгкой промышленности. URL: <http://government.ru/news/40317/>
3. Наука и инновации. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477>
4. Об утверждении Правил предоставления субсидий российским организациям промышленности на возмещение части затрат на обслуживание кредитов, направленных на увеличение объёмов реализации продукции и повышение конкурентоспособности российской промышленной продукции: Постановление Правительства РФ от 14 сентября 2020 г. № 1426. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74541952/>
5. Проект Стратегии развития лёгкой про-

мышленности в Российской Федерации на период до 2025 г. URL: <https://minpromtorg.gov.ru/docs>

6. Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности. Государственная Программа РФ. URL: <http://government.ru/docs/11912/>

7. Сводная стратегия развития обрабатывающей промышленности Российской Федерации до

2024 года и на период до 2035 года. URL: <http://government.ru/news/39844/>

8. Технологическое развитие отраслей экономики. <https://rosstat.gov.ru/folder/11189>

9. Товарная структура импорта РФ. https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b19_58/Main.htm

РЕГИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: ПЕРИОД КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

*С.А. ГОЛОВАНЬ, кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансы и бухгалтерский учёт,
Иркутский государственный университет путей сообщения
e-mail: free9sonjas@gmail.com*

Аннотация

Проявление кризисных явлений в экономике оказывает наибольшее влияние на финансовую устойчивость и перспективы развития банковского сектора. В статье анализируется значимость влияния фазы кризисных явлений в экономике на основные финансовые показатели деятельности банковского сектора Иркутской области. Автор приходит к выводу, что фаза кризисных явлений в экономике действительно может оказывать статистически значимое влияние на отдельные финансовые показатели деятельности региональных банков.

Ключевые слова: кризисные явления в экономике, региональный банковский сектор, финансовые показатели.

Ядром существования кредитной системы любой страны является банковская система. Следовательно, не вызывает удивления тот факт, что проявление кризисных явлений в экономике оказывает наибольшее влияние на финансовую устойчивость и перспективы развития банковского сектора. В то же время тенденции развития регионального банковского сектора в этих условиях вызывают ещё больше вопросов. В отечественной практике трактовка термина «региональный банк» неоднозначна. Некоторые авторы связывают это с сектором услуг, другие — с влиянием на экономику территории, третьи — с региональными властями и их службой, создающими банк. Однако бесспорны следующие положения о региональном банке: услуги банка реализуются на территории определённой территории, пассивная база банка создаётся за счёт физических и юридических лиц в регионе, роль регионального банка высока для экономического потенциала региона.

Цель данной статьи — анализ значимости влияния кризисных явлений в экономике 2014—2015 гг. на основные финансовые показатели деятельности регионального банковского сектора Иркутской области.

В процессе функционирования банковской системы отношения между её участниками развиваются по двум векторам:

1) отношения между ЦБ РФ и иными кредитными организациями (вертикальные отношения);

2) отношения между кредитными организациями, кредитными организациями и их клиентами (горизонтальные отношения).

Региональные банки в свою очередь финансируют не только области с нехваткой ресурсов — часто только они готовы финансировать эти области из-за наличия высоких рисков, которые трудно оценить для крупных федеральных банков, или из-за слабой осведомлённости относительно потенциала развития определённых региональных отраслей. В этом плане именно региональные банки являются основным звеном в реальном секторе экономики, что оправдывает необходимость изучения их развития, особенно в период кризиса.

Несмотря на довольно часто употребляемый в экономической литературе термин «региональный банк», общепринятого термина до сих пор нет. Существует множество различных определений, следовательно, основная проблема — отсутствие консенсуса в понимании сути региональных банков.

Предлагаем рассмотреть некоторые авторские подходы к данному понятию. По мнению В.В. Аленина, региональные банки следует рассматривать как территориальную единицу

банковской системы страны, при этом непосредственное влияние на его состояние оказывают развитие и состояние экономики конкретного региона [1].

А.М. Полянцева в качестве основного признака выделяет прикрепление данной кредитной организации к конкретной территории осуществления деятельности. По её мнению, региональные банки лишь наделены отдельными признаками кредитной организации [5].

Н.Б. Куршакова и А.В. Миленков едины во мнении, что всем региональным банкам присущ признак самостоятельности осуществления своей деятельности [2; 3]. При этом, по мнению А.В. Миленкова, возможность вести деятельность исключительно на территории конкретного региона не является основополагающим принципом для данного банка, автор допускает наличие филиалов вне территории непосредственной регистрации.

В качестве территории для анализа влияния кризисных явлений на деятельность региональных банков нами была выбрана Иркутская область. Иркутскую область по праву считают одним из наиболее экономически развитых регионов восточной части Российской Федерации, несмотря на значительную удалённость от центральной части. Данный регион богат полезными ископаемыми (золото, уголь, железная руда, газ, нефть и др.). Особо необходимо выделить такие отрасли, как алюминиевая промышленность, лесное хозяйство и деревообрабатывающая промышленность, целлюлозно-бумажное производство [4].

Развитая промышленность, удачное территориальное расположение, выстроенные торгово-экономические отношения не только с субъектами Российской Федерации, но и с другими государства благополучно сказываются на развитии банковской системы региона.

Для данного исследования нами были использованы следующие классификации периодов кризисных явлений на региональном уровне:

- начальная фаза (2014 г.);
- пиковая фаза (2015 г.);

– контрольный период после кризиса (2018 г.).

На 1 июня 2019 г. в Иркутской области действует 46 коммерческих банков, 5 из которых — региональные — зарегистрированы в Иркутской области. Региональные банки не могут похвастаться лидирующими позициями в рейтингах, поскольку сектор оказания услуг незначителен. Примерные места региональных банков в национальной банковской системе приведены в табл. 1.

Таблица 1

Позиции региональных банков в общероссийском рейтинге [6]

Региональный банк	Место по России	Место по Иркутской области
БайкалИнвестБанк	178	1
Байкалкредобанк	392	4
Братский АНКБ	271	2
ГринКомБанк	416	5
Крона-Банк	366	3

На рис. 1 представлены данные о величине активов-нетто региональных банков Иркутской области.

Исходя из представленных данных, можно сделать вывод, что ни один из анализируемых банков не снизил величину нетто-активов ниже критической величины ни в начале кризисных явлений, ни в пиковый период. Необходимо отметить, что в контрольном периоде был отмечен прирост средней величины активов регионального банковского сектора на 75,08 %. Это во многом было обусловлено резким наращиванием чистых активов БайкалИнвестБанком (с 3 800 до 12 257 млн р. в контрольный период после стабилизации ситуации на макроэкономическом уровне).

На рис. 2 представлены данные о величине кредитного портфеля региональных банков Иркутской области.

Исходя из представленных данных, можно сделать вывод, что на пике развития кризисных явлений средняя величина кредитного портфеля региональных банков снизилась на

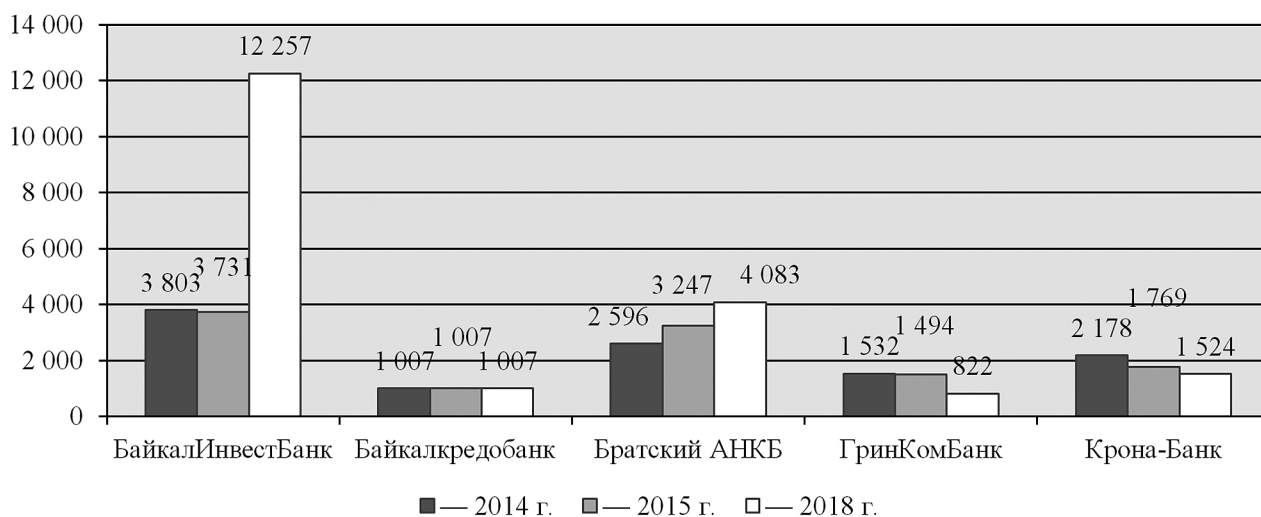


Рис. 1. Динамика нетто-активов региональных банков Иркутской области за 2014—2015 гг. и 2018 г., млн р.

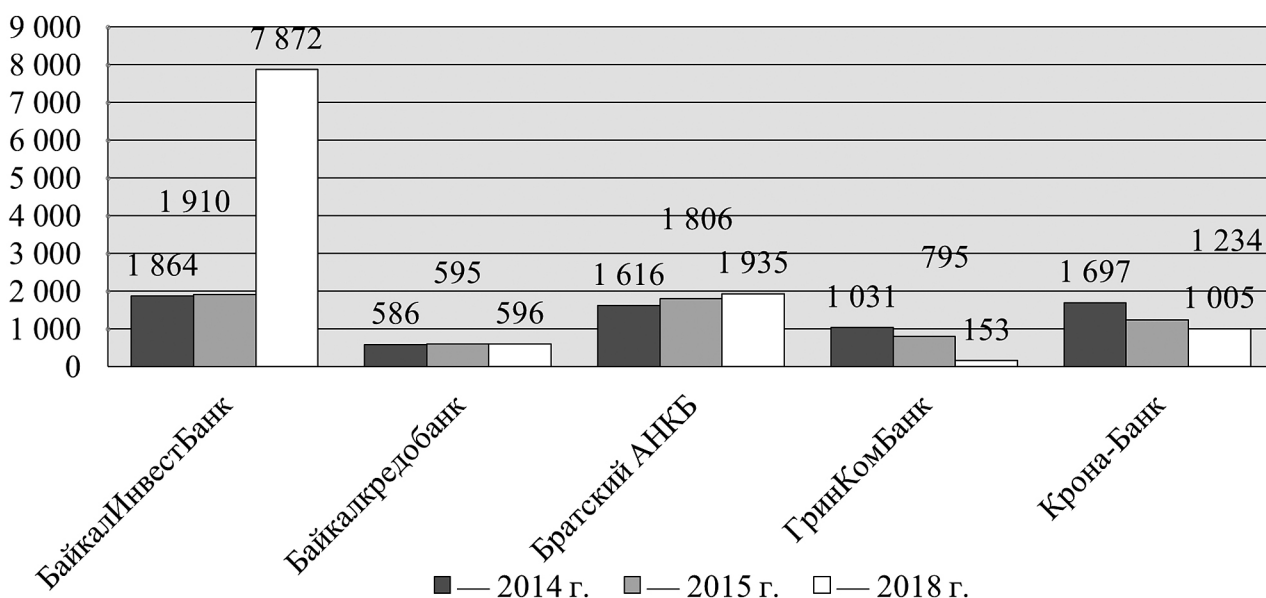


Рис. 2. Динамика кредитного портфеля региональных банков Иркутской области за 2014—2015 гг. и 2018 г., тыс. р.

6,7 % по сравнению с началом реализации негативного сценария. Отдельно необходимо отметить, что в контрольный период 2018 г. величина кредитного портфеля показала положительную динамику в виде прироста более чем на 80 %. При этом положительный результат всего банковского сектора региона вновь достигнут за счёт деятельности одного банка на фоне почти неизменной величины или снижения у остальных представителей региона.

На рис. 3 представлены данные о величине вкладов физических лиц в региональных банках Иркутской области.

Вклады физических лиц подпадают под защиту системы страхования вкладов. Следовательно, этот показатель менее подвержен системной панике в период кризиса и более отражает реальную ситуацию в регионе. Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что в пиковый период кризисных явлений в банковском секторе средняя величина вкладов физических лиц практически не изменилась по сравнению с началом и составила 918 и 946 млн р. (в 2014 и 2015 г. соответственно). При этом в контрольный период динамика вкладов носит положительный ха-

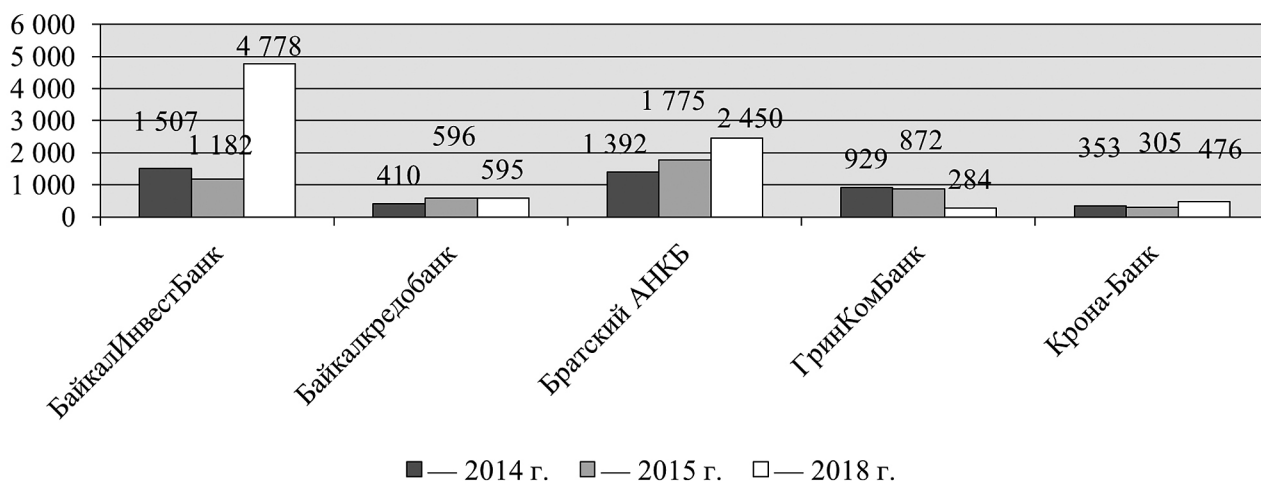


Рис. 3. Динамика вкладов физических лиц в региональных банках Иркутской области за 2014—2015 гг. и 2018 г., млн р.

рактически, что позволило региональному банковскому сектору нарастить объём вкладов до средней величины в 1 717 млн р. (прирост на 81,5 % по сравнению с пиковым периодом 2015 г.)

На рис. 4 представлены данные о величине чистой прибыли анализируемых банков.

Чистая прибыль считается основой, подразумевающей перспективное развитие коммерческой организации. Она отражает

финансовое состояние фирмы, её конкурентоспособность, общее состояние банковского сектора. По анализируемым данным можно судить, что у 3 из 5 региональных банков был получен отрицательный финансовый результат по итогам начального кризисного периода 2014 г. При этом на пике кризисных явлений региональным банкам удалось приспособиться к макроэкономической нестабильности и достичь минимальной рентабельности дея-

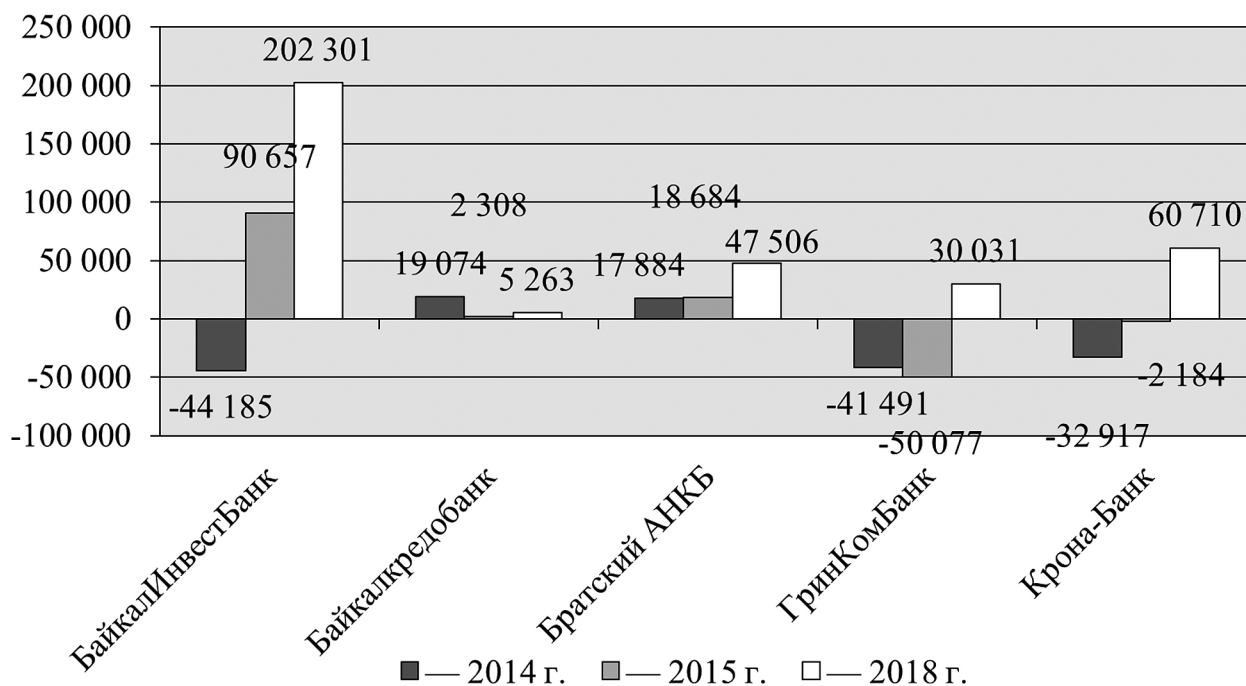


Рис. 4. Динамика чистой прибыли региональных банков Иркутской области за 2014—2015 гг. и 2018 г., тыс. р.

тельности. В контрольный же период 2018 г. все региональные банки демонстрируют полное преодоление последствий кризисных явлений в виде роста средней величины прибыли сектора более чем на 400 % по сравнению с начальной фазой.

Одной из задач данного исследования было сравнение совокупностей и оценка значимости влияния фазы кризиса на изменение показателей регионального банковского сектора. Рассмотрим табл. 2.

Исходя из полученных данных, можно

Таблица 2

Анализ значимости факторов методом статистической проверки гипотез

Показатели	Среднее значение признака до эксперимента	Среднее значение признака после эксперимента	Число степеней свободы (f)	Парный t-критерий Стьюдента	Критическое значение t-критерия Стьюдента при данном числе степеней свободы	Уровень значимости
1	2	3	4	5	6	7
1. Активы-нетто						
– 2014 и 2015 гг.	2223,200 ± ± 1071,645 (m = ±479,254)	2249,600 ± ± 1176,363 (m = ±526,085)	4	0,153	2,776	$t_{набл} < t_{крит}$, изменения признака статистически незначимы (p = 0,886)
– 2014 и 2018 гг.	2223,200 ± ± 1071,645 (m = ±479,254)	3938,600 ± ± 4831,004 (m = ±2160,491)	4	0,991	2,776	$t_{набл} < t_{крит}$, изменения признака статистически не значимы (p = 0,378)
2. Кредитный портфель						
– 2014 и 2015 гг.	1358,800 ± ± 533,955 (m = ±238,792)	3240,200 ± ± 3176,866 (m = ±2546,738)	4	3,245	2,776	$t_{набл} > t_{крит}$, изменения признака статистически значимы (p = 0,039)
– 2014 и 2018 гг.	1358,800 ± ± 533,955 (m = ±238,792)	2312,200 ± ± 3176,866 (m = ±1420,738)	4	0,743	2,776	$t_{набл} < t_{крит}$, изменения признака статистически незначимы (p = 0,499)
3. Вклады физических лиц						
– 2014 и 2015 гг.	918,200 ± ± 535,959 (m = ±239,688)	946,000 ± ± 566,082 (m = ±253,159)	4	0,231	2,776	$t_{набл} < t_{крит}$, изменения признака статистически незначимы (p = 0,828)
– 2014 и 2018 гг.	918,200 ± ± 535,959 (m = ±239,688)	1716,600 ± ± 1920,902 (m = ±859,054)	4	1,184	2,776	$t_{набл} < t_{крит}$, изменения признака статистически незначимы (p = 0,302)
4. Чистая прибыль						
– 2014 и 2015 гг.	–16327,000 ± ± 32047,412 (m = ±14332,038)	69162,200 ± ± 77266,955 (m = ±34554,833)	4	1,932	2,776.	$t_{набл} < t_{крит}$, изменения признака статистически незначимы (p = 0,126)

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
– 2014 и 2018 гг.	-16327,000 ± ± 32047,412 (m = ±14332,038)	11877,600 ± ± 50941,631 (m = ±22781,790)	4	1,013	2,776	$t_{набл} < t_{крит}$, изменения признака статистически незначимы (p = 0,368)
– 2015 и 2018 гг.	11877,600 ± ± 50941,631 (m = ±22781,790)	69162,200 ± ± 77266,955 (m = ±34554,833)	4	3,005	2,776	$t_{набл} > t_{крит}$, изменения признака статистически значимы (p = 0,040)

сделать вывод, что не все изменения показателей деятельности коммерческих банков Иркутской области были статистически обоснованы именно влиянием фактора фазы кризисных явлений. Так, изменения величины чистых активов не были статистически значимы по сравнению с началом проявления кризисных явлений в экономике. Несмотря на тот факт, что в 2018 г. средняя величина чистых активов всего сектора показала стремительный рост, это было скорее обосновано частным случаем одного из банков, а не показателем полного восстановления сектора. Таким образом, динамика чистых активов региональных банков демонстрирует слабую чувствительность к фазам кризиса на национальном уровне.

Относительно динамики кредитного портфеля исследование позволяет сделать следующие замечания. Так, фактор фазы кризисных явлений в экономике можно считать статистически значимым фактором для изменения величины кредитного портфеля. Следовательно, можно утверждать, что снижение средней величины на 6,7 % было обусловлено именно пиковой фазой кризиса по итогам 2015 г., а не частными результатами отдельных банков.

Показатель вкладов физических лиц регионального банковского сектора продемонстрировал наименьшую чувствительность к фазам кризиса. Как нами было предположено ранее, это связано с системой обязательного страхования вкладов. Таким образом, необходимо ещё раз отметить отдельное место в банковской системе РФ, которое занимает государственная корпорация «Агентство по

страхованию вкладов» (АСВ). Наличие системы обязательного страхования позволяет в значительной мере избежать паники и бегства вкладчиков, что наглядно представлено на примере регионального банковского сектора.

Отдельное место занимает анализ значимости фазы кризисных явлений на показатель чистой прибыли. Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что рост средней величины чистой прибыли регионального банковского сектора по итогам 2018 г. действительно связан с восстановлением ситуации и выходом на полностью докризисный период, о чём говорит статистическая значимость полученных критериев. При этом различия в чистой прибыли в начальной фазе и фазе пика кризисных явлений не соответствует критериям значимости. Это означает, что ухудшение финансовых результатов банковского сектора можно наблюдать и за пределами выбранного временного промежутка, что выразилось в итогах как 2014, так и 2015 г.

Подводя итог проведённому анализу, отметим, что фаза кризисных явлений в экономике действительно может оказывать статистически значимое влияние на отдельные финансовые показатели деятельности региональных банков, а именно на динамику совокупной величины кредитного портфеля и динамику величины чистой прибыли. При этом такие показатели, как величина нетто-активов банка и объём вкладов физических лиц, не демонстрируют чувствительность к фазам кризисных явлений.

Библиографический список

1. *Аленин В.В., Валов Ф.Л., Козырева Е.Б.* Банковский сектор Костромской области: состояние и перспективы // *Деньги и кредит.* 2005. №. 1. С. 38—42.
2. *Курашкова Н.Б.* Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности услуг региональных банков Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2004.
3. *Миленков А.В.* Локальная модель устойчивости банковского кластера финансовой системы субъекта федерации // *Журнал правовых и экономических исследований.* 2016. № 3. С. 146—153.
4. Основные показатели экономики Иркутской области. URL: <http://openbudget.gfu.ru/budget/osno-vnye-pokazateli-razvitiya-ekonomiki/>.
5. *Полянцев А.М.* Организация деятельности региональных коммерческих банков: дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2001.
6. Список банков г. Иркутска, зарегистрированных на территории Иркутской области. URL: <https://www.banki.ru/banks/irkutsk/list/?type=registered>.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*О.М. ЕРМОЛЕНКО, кандидат
экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономического анализа
статистики и финансов,
Кубанский государственный университет
e-mail: eom63@yandex.ru*

*Г.Л. ГАБРИЕЛЯН, студентка IV курса
кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: gayane0806@mail.ru*

Аннотация

В развитии рынка банковских продуктов и услуг особую роль играют инструменты, способствующие процессу интеграции банковской системы любой страны в мировое финансово-экономическое пространство, а также её институционализация в рамках новой мировой финансовой архитектуры. В данной статье проведён сравнительный анализ банковских систем России и Германии с использованием ключевых показателей банков за 2001—2019 гг. Банковская система Германии вызывает особый интерес, так как она является одной из наиболее надёжных в мире. Россия в свою очередь перенимает опыт ведущих европейских банковских систем с долей адаптации для развития на международном рынке.

Ключевые слова: банковская система, основные показатели банковской деятельности, глобализация, мировой финансовый рынок.

В условиях глобализации экономики наблюдается активная интеграция российского банковского сектора в мировое финансовое и экономическое пространство, что характеризуется стремлением отечественных банковских организаций расширять свои операционные возможности с перспективой увеличения прибыли. Задача интеграции заключается в необходимости усиления Россией своих геополитических позиций, а также активизации концентрации капитала и его перераспределения с позиций прибыльности и доходности.

Очевидно, что без обоснования системной концепции с учётом национальных интересов российской банковской системы невозможно её преобразование в более качественное и активное состояние с учётом международных требований.

Правительство Российской Федерации и Центральный банк оказывают адресную правовую и организационную поддержку отечественным банковским учреждениям, вышедшим на мировой финансовый рынок с начала 2000-х гг., что в целом повлияло на повышение конкурентоспособности российских банков: улучшилась их институциональная структура и активизировалась деятельность международного рынка банковских продуктов и услуг, что подтверждается высокими рейтингами ведущих мировых рейтинговых агентств (например, Moody's, S&P). Вместе с тем укрепился и зарубежный финансовый мир, что в конечном итоге способствовало внедрению новых передовых форм и видов делового взаимодействия между государственными регуляторами и банками России и других стран. Особое значение для российской банковской системы имеет сотрудничество с такими международными организациями, как МВФ (Международный валютный фонд), ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития), ВБ (Всемирный банк), что определяет статут и возможности развития банковской системы РФ.

Государственная политика Российской Федерации на 2001—2019 гг. предусматривала последовательную реализацию комплекса организационных и технологических мероприятий, направленных на обеспечение защиты национальных интересов в условиях интеграции банковской системы России в международный рынок. Реализация поставленных задач возлагается, в том числе, и на Банк России, одной из задач которого является поддержание стабильности и надёжности

банковской системы страны с учётом российского банковского законодательства.

Международно-правовые нормы, отражённые в российском банковском законодательстве и практике деятельности кредитных организаций в 2000-е гг., позволили интегрировать банковское право в мировое финансовое законодательство, что способствовало устранению правовых барьеров и расширило возможности межбанковского сотрудничества.

Основные предпосылки интеграции российской банковской системы в мировую — высокая степень развития рыночных отношений на рынке банковских продуктов и услуг, а также возникновения угрозы сокращения финансовых ресурсов на национальном уровне для кредитования инвестирования национальной экономики, что вызывает необходимость поиска дополнительных финансовых ресурсов за рубежом. Однако особенности геополитической ситуации и наличие санкций в отношении российской банковской системы создают серьёзные проблемы интеграции.

Основные цели интеграции банковских систем, в том числе российской, — повышение эффективности за счёт расширения своего присутствия на банковском рынке и активного позиционирования, а также поиск и рост дополнительных источников капитализации увеличения и кредитования. Например, Центральный банк Российской Федерации в 2009 г. стал полноправным членом Комитета по платежам и расчётам. Членство в этом Комитете значительно способствовало повышению роли Банка России в укреплении глобальной финансовой стабильности, внедрению новейших инновационных технологий банковского контроля и регулирования в российском финансовом секторе, а также внедрению международных правовых стандартов в практику российских финансовых институтов, что в конечном итоге привело к расширению и совершенствованию инфраструктуры финансового рынка [3].

В свою очередь цели интеграции стимулируют процессы глобализации экономики, в том числе и в банковском секторе.

Современная банковская система России развивается в контексте мировых тенденций развития финансово—экономической сферы: увеличивается степень концентрации банковского капитала, становится все более выраженной его транснациональный характер, увеличивается количество независимых банков, поскольку они интегрируются в более крупные банковские ассоциации и холдинги, число которых постоянно растёт.

В мировой финансово-экономической среде происходят существенные изменения условий работы банковских организаций, в связи с чем российская банковская система сталкивается с необходимостью значительного повышения степени адаптивности, улучшения качественных характеристик и устранения факторов дестабилизации экономики, являющихся причиной кризисов банковской системы.

Понимая под глобализацией процесс, связанный с экономической и политической интеграцией, следует выделить основные черты глобализации, присущие банковскому сектору:

- объединение и укрупнение банковского капитала через слияние и поглощение банковского бизнеса, что характерно для банковской системы на современном этапе её развития;
- повышение надёжности и стоимости банковского бизнеса;
- расширение бизнеса и укрупнение различных корпораций и их филиалов по всему миру, что требует расширения объёмов и качества банковского обслуживания;
- активное развитие банковских технологий способствует возрастанию объёмов платежей через международные платёжные системы и росту банковских операций, в том числе и международных;
- рост рентабельности и прибыльности за счёт расширения своего присутствия на мировых рынках.

Степень глобализации зависит от особенностей развития национального банковского сектора, поэтому анализируя тенденции развития российской банковской системы, мож-

но выделить внешние и внутренние факторы, что определяются особенностью экономического, политического, социального, инновационного развития страны.

К особо важным индикаторам развития банковской системы следует отнести ВВП, темп инфляции, ИПЦ, средневзвешенную ставку процента на рынке МБК, сальдо платёжного баланса, валютный курс, уровень инфляционных ожиданий и т. д. Именно эти индикаторы способствуют сохранению позитивных тенденций развития банковского сектора.

Одной из стабильно развивающихся банковских систем, на наш взгляд, является банковская система Германии.

Банковские системы, российская и немецкая, имеют разные пути развития, что связано с разной историей и особенностями экономического развития. Учитывая стабильность и длительный позитивный опыт развития немецкой банковской системы, проведём сравнительный анализ этих двух систем. В табл. 1 рассматривается специфика немецкого и российского банковских секторов.

Самая важная отличительная особенность немецкой банковской системы заключается в том, что она по-прежнему является трёхступенчатой. Банковские системы состоят из трёх частей и соответственно трёх важных групп, которые значительно различаются по своим институциональным структурам и также жёстко конкурируют за долю на рынке.

Во-первых, это частные или коммерческие банки, которые контролируют более 40 % внутренних банковских активов. Они находятся в частной собственности и действуют в основном с целью максимизации прибыли. Во-вторых, это сберегательные кассы. На этот сегмент приходится 30 % внутренних банковских активов. Sparkassen — это малые и средние учреждения с региональной направленностью, традиционно ориентированные на поддержку местных сообществ, муниципалитетов и предприятий. Следующим элементом банковской системы Германии являются кооперативные банки. Кооперативные банки являются самыми многочисленными, насчитывают около 1 100 учреждений, но в совокупности они владеют лишь около 15 % всех внутренних банковских активов. Местные кооперативные банки — это небольшие учреждения, ориентированные скорее на местные условия, которые работают на благо своих 18 млн членов, в основном малых предприятий и частных лиц. Помимо трёх этих важных групп, немецкий банковский рынок включает банки, обслуживающие специализированные цели: Vausparkassen (строительные общества), Hypothekenbanken (банки недвижимости) и государственные банки развития [2].

Таким образом, можно сделать вывод о достаточно развитой и организованной инфраструктуре банковской системы с высоким

Таблица 1

Специфика немецкого и российского банковских секторов [2]

Российский банковский сектор	Немецкий банковский сектор
1. Высокая степень государственного вмешательства.	1. Высокая концентрация банковского сектора, сделки слияния и поглощения.
2. Высокая централизация банковского сектора.	2. Относительная свобода коммерческих банков.
3. Реформы в банковском секторе в условиях ограниченных ресурсов.	3. Относительно конкурентный банковский рынок Европы.
4. Ослабление конкуренции в российском банковском секторе, которое явилось результатом проводимой правительством политики сохранения и предоставления привилегий государственным банкам.	4. Частные, государственные, взаимные и кооперативные фирмы работают вместе на конкурентном рынке.
5. Высокие барьеры для входа иностранных банков в банковский сектор России.	5. Банковская система является трёхуровневой.

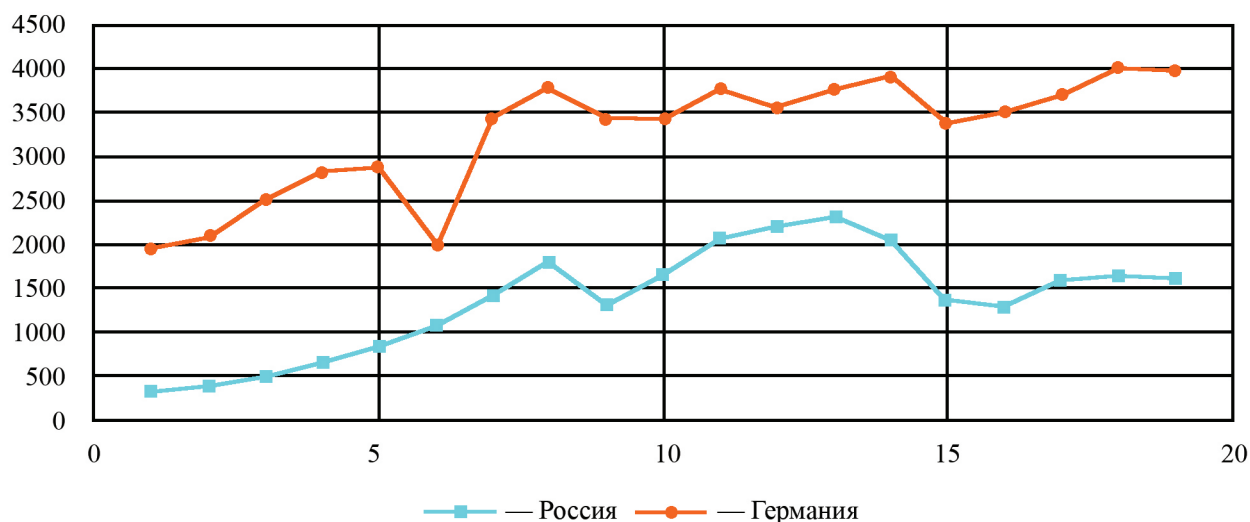


Рис. 1. Сравнительная характеристика уровней ВВП России и Германии за 2001—2019 гг., млрд дол. [1]

уровнем надёжности и стабильности и качеством обслуживания (благодаря высокой степени разделения труда), что является привлекательным для использования полученного опыта в российской банковской системе.

Обзор состояния национальных экономик в рассматриваемый период позволяет сделать вывод о сопоставимом постепенном росте уровня ВВП, как России, так и Германии, и небольшом его снижении в последний период, что определяется общемировым финансовым кризисом и пандемией, что повлияло на развитие экономики обеих стран и банковского сектора (рис. 1).

Анализируя индикатор уровня инфляции в России, можно заметить, что сильнее всего цены росли в начале 2000-х гг. В 2019 г. цены выросли на 3,05 %. В целом, стабилизация инфляционных процессов благотворно сказалась на уровне сбережений и инвестиционной активности российских банков.

В Германии денежно-кредитная политика Европейского центрального банка позволила поддерживать уровень инфляции на относительно низком уровне. Текущая ставка составляет 1,45 %, что соответствует целевой ставке Европейского центрального банка (рис. 2).

К тому же в данный момент в Германии существует отрицательная межбанковская кредитная ставка, которая в 2019 г. снизилась

до $-0,49$ %. В России же размер межбанковской процентной ставки в России остался без изменений и составил 4,5 % 2019 г. Максимальная ставка достигала 228 %, минимальная — 1,4 % (рис. 3).

Таким образом, российская банковская система переживала моменты кризиса под воздействием как внутренних, так и внешних факторов. Рассматривая банковскую систему Германии, которая смогла успешно выйти из мирового финансового кризиса с 2011 по 2019 г., применив антикризисные инструменты, отметим, что на данном этапе развития она сохранила стабильное состояние в посткризисный период, увеличив уровень ВВП.

В результате анализа важнейших показателей банковского сектора России за последние 3 года приходим к следующему выводу, что несмотря на замедление темпов роста российской экономики, банковский сектор за последние 3 года развивался достаточно хорошими темпами, активы кредитных организаций выросли на 13,4 % до 96,6 млрд р.

Собственный капитал банковского сектора вырос на 16 % в данном периоде, однако его доля к активам банковского сектора выросла всего лишь на 0,4 %.

Незначительный рост данного показателя говорит о влиянии требований банковского регулирования. В России наблюдается тенденция ужесточения требований к банкам.

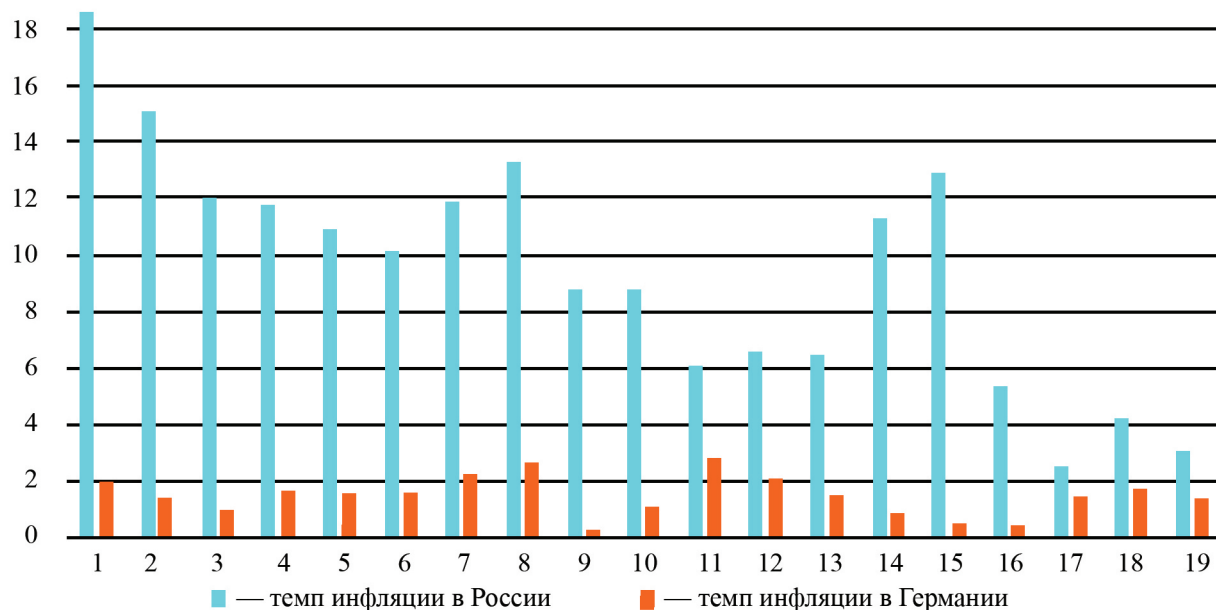


Рис. 2. Динамика темпов инфляции в России и Германии за 2001—2019 гг. [9]

Такие ограничения касаются кредитования в валюте, потребительского кредитования, ипотечного кредитования [4].

Проанализируем динамику общего объёма кредитования. В 2019 г. наблюдается рост на 6,53 % по сравнению с 2018 г. Причиной является отсутствие спроса заёмщиков на кредиты в связи с медленным ростом всей экономики. Рассматривая показатель вкладов физических лиц, заметим, что их приток составил 7,34 % по сравнению с прошлым годом. Однако в

2020 г. наблюдается резкий отток вкладов в связи с поступательным снижением ключевой ставки (табл. 2).

На данный момент экономика России переживает спад, что обусловлено несколькими факторами. Во-первых, снижением цен на нефть, что привело к значительному сокращению экспорта и доходов бюджета. Во-вторых, отсутствием эффективных структурных реформ и ограниченным доступом российских заёмщиков на зарубежные рынки капитала

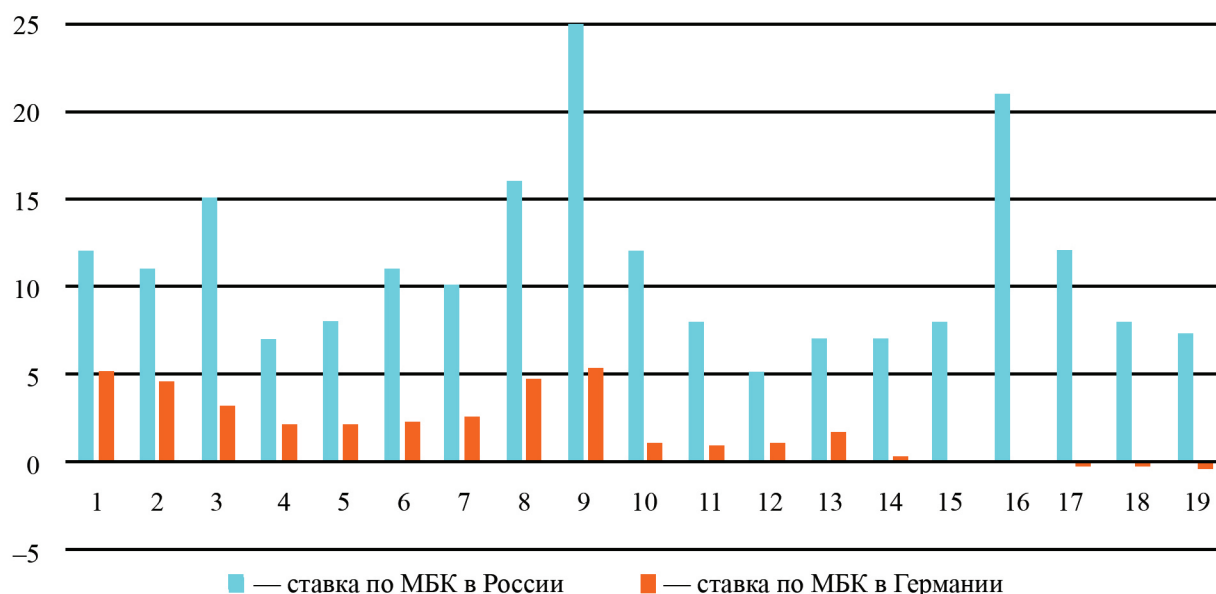


Рис. 3. Динамика размера ставок по межбанковскому кредитованию в России и Германии за 2001—2019 гг. [9]

Таблица 2

Динамика основных показателей банковской системы России [7]

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста, %	
				2018 г.	2019 г.
Совокупные активы банковской системы (млрд р.)	85 191,853	94 083,713	96 581,123	110,44	102,65
Капитал банковского сектора (млрд р.)	9 397,312	10 269,334	10 981,156	109,28	106,93
Общий объём кредитования (млрд р.)	42 366,245	48 273,213	51 427,375	113,94	106,53
Вклады физических лиц (млрд р.)	25 987,494	28 460,232	30 549,393	109,52	107,34

из-за экономических санкций со стороны Западных стран. Последнее — это чрезвычайно высокая волатильность обменного курса.

Таким образом, ухудшение экономических условий привело к снижению основных и наиболее значимых показателей банковского сектора, стагнации показателей ссуд и ухудшению финансовых результатов. Эти вызовы напрямую повлияли на ключевые показатели деятельности банковского сектора России и его инвестиционную привлекательность.

Следующим объектом для сравнения является банковская система Германии (табл. 3).

Хорошая капитализация немецких банков в целом соответствует европейским аналогам в конце 2019 г. Однако их капитальные показатели подвержены быстрому ухудшению. Далее уделим внимание такому показателю, как банковский кредит, который является источником финансирования для бизнеса. В условиях кризиса в банковской системе ФРГ наблюдалась относительно низкая нагрузка сомнительных долгов и ненадёжных ценных бумаг. Это также способствовало стабилизации банковской системы Германии.

Рассматривая общий объём депозитов, можно отметить, что структурно высокий коэффициент сбережений немецких домохозяйств, составлявший до кризиса более 10 %,

а также склонность частных лиц к накоплению крупных остатков наличности привели к значительному избытку депозитов в банковской системе, который можно было бы частично сократить, не ставя под угрозу ликвидность банков. В данный же момент в сфере банковского кредитования и объёмов депозитов показатели ухудшились в связи с новым мировым кризисом.

В целом же финансирование и ликвидность банковской сферы Германии остаются относительной силой немецких банков.

Заключая сравнительную характеристику банковских систем России и Германии, можно отметить следующее. В российской банковской системе существует риск затяжного кризиса в условиях эпидемиологической ситуации, если и дальше цены на нефть и стоимость рубля продолжат снижаться в условиях повышения ключевой ставки Банка России и роста дефолтов. Основной причиной этого являются такие факторы, как уменьшение размера банковской прибыли и непокрытие взаимной просроченной задолженности, в результате чего снижается ликвидность банковского сектора.

Банковский сектор Германии нуждается в инвестициях сильных партнёров. К тому же высокая фрагментация сектора, интенсивная

Таблица 3

Важнейшие показатели банковской системы Германии [1]

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста, %	
				2018 г.	2019 г.
Активы (пассивы), млрд р.	619906,86	639128,88	624426,39	103,10	97,70
ВВП, млрд р.	388563,12	419999,04	416117,07	108,09	99,08
Общий объём кредитования, млрд р.	213418,35	210378,06	208706,76	98,58	99,20
Общий объём депозитов и займов, млрд р.	153643,77	149845,59	152174,61	97,53	101,55

конкуренция и уязвимые бизнес-модели не позволили немецким банкам обеспечить достаточную прибыльность даже после многих лет сильной экономической конъюнктуры в стране [4].

Данные проблемы банковских систем России и Германии указывают на необходимость их реформирования в условиях экономической и геополитической нестабильности, а также улучшения законодательной базы обеих стран.

Возвращаясь к вопросу о развитии банковской системы России в условиях глобализации, можно обозначить следующие прогнозы. Во-первых, с учётом динамики темпов роста активов ожидается, что их качество, а также капитальные и ликвидные позиции банков останутся на приемлемом уровне. Во-вторых, в условиях высокой конкуренции активными игроками на рынке финансовых услуг останутся государственные и квазигосударственные банки. Рентабельность собственного капитала должна составлять в среднем 13—14 %, а NIM (чистая процентная маржа) — 4 %. Ещё одной общей тенденцией является повышение значимости крупных банков и банков, кредитоспособность которых зависит от кредитоспособности их материнских структур. Малые и средние кредитные организации испытывают дефицит качественных заёмщиков и сталкиваются с ужесточением регуляторных требований. Последней, но немаловажной тенденцией является активное расширение банками своих необеспеченных кредитных портфелей и сохранение достаточного капитала и рентабельности, чтобы выдержать потенциальное снижение качества активов.

Таким образом, перед банковской системой России стоит перспективная задача — интегрироваться в новое поле для глобализации мирового финансово-экономического сотрудничества, зарекомендовать себя в ка-

честве одного из ведущих игроков международного финансового сектора и улучшить его качественные характеристики. На данный момент значительное количество российских банков пытается реализовать данную задачу путём открытия дочерних компаний за рубежом, участия в капитале иностранных банков и формирования институциональной структуры иностранных банковских систем и т. п. Такой подход формирует условия для успешной интеграции российской банковской системы в мировой финансовый рынок.

Библиографический список

1. Немецкий федеральный банк. URL: <https://www.bundesbank.de/de>.
2. Савчина О.В., Простомолотова В.И., Шашидзе А.З. Национальные банковские системы России и Германии в условиях макроэкономической нестабильности: анализ состояния и тенденции развития // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2017. Т. 79, № 2. С. 354—360.
3. Самарина Т.С. Банковская система России в условиях глобализации // Вестник ЧелГУ. 2011. № 31 (246). С. 132—136.
4. Силантьева А.Н., Иванченко Л.А. Сходства и различия деятельности банковских систем в Российской Федерации и Германии // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2019. № 8. С. 401—402.
5. Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Особенности развития российской банковской системы // Век качества. 2019. № 3. С. 33—52.
6. Торговая экономика. URL: <https://tradingeconomics.com/germany/inflation—spi>.
7. Центральный банк России. URL: <https://cbr.ru/>.
8. Ershov V.V. Russian Banking in the Global Economic System: Historical Experience of Integration (1991—2017) // European Research Studies Journal. 2018. Vol. 21, No 4. P. 512—523.
9. Russia economic report. URL: <https://www.worldbank.org/en/country/russia/publication/rer>.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

*Ю.С. КЛЕЩЕВА, кандидат
экономических наук, доцент,
доцент кафедры мировой экономики
и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: julkl29@mail.ru*

*М.А. ПОЛОВЧЕНКО, кандидат
экономических наук, доцент,
доцент кафедры мировой экономики
и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: maov03012007@rambler.ru*

Аннотация

Исследование заключается в определении критериев оценки экономической безопасности субъекта федеративного государства, позволяющих обозначить комплекс мер по укреплению экономической безопасности, оценка которой способствует формированию единой стратегии развития территориальной единицы. Исследование основано на раскрытии существенных признаков, составляющих структуру экономической безопасности государственного образования, и поэтапном выстраивании авторской классификации типов системы её оценки.

Ключевые слова: экономическая безопасность, республики Юга России, туризм, Адыгея, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия.

Основная цель проводимого исследования заключается в определении критериев оценки экономической безопасности субъекта, позволяющих определить комплекс мер по её совершенствованию, для формирования единой стратегии развития региона. Реализация цели исследования заключается в поиске факторов, требующих учёта в оценке экономической безопасности государственного образования, являющегося носителем целого ряда полномочий в составе Российской Федерации. Нахождение таких факторов и их оценка позволят регионам сформировать аргументированную, лишённую бюрократической формальности стратегию развития. Проблема заключается в отсутствии ряда индикаторов теоретического характера, а именно политических, культурных, информационных, исторических и иных аспектов, подчас не поддающихся цифровому обозначению.

Оценка региональной безопасности, её аналитический механизм основывается на вычисляемых Федеральной службой государ-

ственной статистики индикаторах, показателях, логико-теоретических данных и рейтинговых оценках. Мы в свою очередь приводим и обосновываем уточнённую, строгую типологизацию региональной экономической безопасности. Следует обратить внимание на тот факт, что в мировой и отечественной науке существует ряд неопробированных показателей, методов оценки развития и потенциала региональной экономической безопасности. К таким, например, можно отнести степень доступности регионального радио- и телевидения; численность диаспор коренных народов субъектов РФ, выступающая фактором стабилизации демографической ситуации в стране и регионе; конкурентоспособность ведущих вузов субъекта Федерации; конфессиональная структура населения, благодаря которой совершенствуются основы банкинга и продовольственная безопасность, и др. [2]. Таким образом, формирование позиции в отношении оценивания экономической безопасности региона упирается в необходимость конкретизации и типологизации её системы. Опираясь на собственное видение проблемы, выведем перечень типов региональной экономической безопасности по убыванию их значимости для большинства государственных образований: политика-правовая; демографическая; продовольственная; энергетико-ресурсная; таможенная; производственно-технологическая; финансовая; инфраструктурная; внешнеэкономическая; информационная; природно-рекреационная.

Определённые типы региональной экономической безопасности в большей степени подвержены внешнему влиянию, другими словами, нарушение основ региональной

экономической безопасности осуществляется посредством вмешательства федерального центра или иностранных государств, что в основном заметно в отношении субъектов РФ с низким уровнем объёма полномочий. Очевидно прослеживается определённая взаимосвязь в типах региональной экономической безопасности, которые представляют собой единую конструкцию комплексной структуры экономической безопасности региона. Классификация происходит путём отнесения к обособленной ячейке благодаря наличию индивидуальных признаков.

Политико-правовую безопасность государственного образования следует рассматривать с позиции соблюдения законов и наличия выборных или управленческих коллизий в регионе, а именно: коррупции, сбоев выборной системы, дестабилизации политической обстановки, нарушения гармонии внешнеэкономического взаимодействия по причине столкновения интересов вертикали власти в Федерации с низким уровнем экономико-политических свобод регионов. Административно-политические причины могут стать преградой в устоявшихся вопросах экономического взаимодействия субъекта Федерации с внешним государством. К примеру, сворачивание инвестиционных проектов между илами (провинциями) Турции и Краснодарским, Ставропольским краями, республиками Адыгея, Кабардино-Балкария, Дагестан и Татарстан по инициативе последних в 2019 г. явно вызвано политическими разногласиями Москвы и Анкары.

Однако смежное ограничение ввоза ряда сельскохозяйственных товаров на территорию региона может быть вызвано и исключительно внешнеэкономическими предпосылками, связанными с защитой собственного производителя. В случаях с последним примером, как правило, стороны находят альтернативную форму взаимодействия. Первая же ситуация носит деструктивный характер, так как нарушает экономический потенциал субъекта Федерации по причине политических амбиций федерального центра. Пострадавшим в такой ситуации выступает население

регионов, задействованное в реализации проектов.

Аналогично, таможенная политика субъекта может быть ограничена по причине возникновения сугубо конъюнктурных обстоятельств (неполадки в системах информационного обеспечения в вопросах регистрации объектов пересечения границы) или политико-экономических предпосылок, что позволяет вывести таможенную сферу в рамки отдельного вопроса политико-правовой или внешнеэкономической безопасности. К примеру, жертвой политических инициатив в сфере таможни стали Псковская, Смоленская, Брянская области, вынужденные моментально нарушить стабильность во взаимодействии с Беларусью.

Природно-рекреационная безопасность может косвенно затрагивать проблемы экологического, туристского, инфраструктурного характера, но инфраструктурная безопасность включает обеспечение социально-экономических условий материального характера не только в природной среде, но и в бытовой сфере. Продовольственная безопасность фокусируется исключительно на вопросах обеспечения населения товарами, услугами, однако не всегда природного характера. В отношении продовольствия для региона крайне важна независимость от внешних источников поставки сырья. Энергетико-ресурсная безопасность наиболее уязвима, так как экономика России сильно зависит от сырья, следовательно, региональная политика ограничена строгими стандартами в добыче и налогообложении со стороны федерального центра. Однако нефтегазовая зависимость ряда субъектов крайне опасна как в региональных, так и в общегосударственных масштабах. Туристская безопасность как часть природно-рекреационной может быть реализована путём создания потенциальных туристических центров, оказание финансовой и информационной поддержки которым будет способствовать привлечению туристов и капитала в субъект. Так, потенциальные, но нереализованные, и реализованные центры развития туризма Адыгеи, Кабардино-Балка-

Потенциал туристской безопасности регионов

Субъект РФ	Наименование потенциальных брендов и туристских достопримечательностей
Адыгея	Плато Лаго-Наки, гора Фишт, дольменные комплексы (в том числе Гузерибль), Хаджожская теснина (Каменноостский), Майкоп, горные хребты Азиш-Тау и Каменное Море, Гуамское ущелье; перевал Чёртовы Ворота; гора Трезубец; водопады реки Руфабго; Соборная мечеть Майкопа; Гранитный каньон; Большая Азишская пещера; ущелье Мишоко; гора Монах; скала Чёртов Палец
Кабардино-Балкария	Горнолыжные курорты Ошхамахо (Эльбрус), Приэльбрусье; Чегет, Безенги, Адыл-Су; Нальчик; Чегемские водопады; Голубые озёра; памятник адыгским народам («Древо жизни»); Олимпийская аллея Дыхтау; пик Пушкина; Долина нарзанов; парадом Чегем; Национальный музей Кабардино-Балкарской Республики; Атажукинский сад.
Карачаево-Черкесия	Курорт Домбай гора Мусса-Ачитая, курорт Архыз, Хабез (Башня Адиюх, городище VIII—XII вв.), Теберда; Нижне-Архызские храмы; Кавказский природный биосферный заповедник; Главный Кавказский хребет; Уникальная астрономическая обсерватория РАН; кислые источники Лаштрак; Хумаринское городище V—XIV вв.; башня Гошаях; пещера Горыныч; озеро Провальное; водопад Абай-су

рии и Карачаево-Черкесии выглядят следующим образом (табл. 1).

Стабилизация чёткого порядка взаимоотношения отраслей в регионе немислима без строгой финансовой политики субъекта, в сферу обеспечения безопасности которой входит банковская система и бюджетирование. Рамки формирования бюджета в отношении дотационных регионов значительно подвержены директивам федерального центра.

Оценив, к примеру, показатели финансовой безопасности, выявим, что доходы консолидированного бюджета республик Адыгея, Кабардино-Балкария, Северная Осетия — Алания, Карачаево-Черкесия и Ингушетия на 2018 г. возросли по отношению к предыдущему году (123,6 %; 107,9 %; 122,5 %; 110,3 %; 119,0 % соответственно), однако в их соотношении с другими анализируемыми регионами Юга России абсолютные показатели дохода бюджетов (Ставропольский край — 111,6 %; Краснодарский край — 106,5 %; Республика Ингушетия — 107,9 %; Чеченская Республика — 104,3 %) являются самыми низкими по причине того, что при сопоставимых показателях сбора налогов уровень безвозмездных федеральных поступлений в Чеченскую Рес-

публику, Ростовскую область, Республику Дагестан, Краснодарский край и Ингушетию в 5—10 раз выше, чем в Адыгею, Кабардино-Балкарию и Карачаево-Черкесию. Это свидетельствует об отсутствии логики в распределении трансфертов. Соответственно в части альтернатив расходования консолидированного бюджета преимуществами обладают регионы с высоким уровнем доходной части бюджета [4]. В сравнении с 2017 г. в 2018 г. в рейтинге среди субъектов РФ, у которых наблюдаются наиболее высокие темпы роста доходов местных бюджетов, выделены Ставропольский край, прирост которого составил 5,8 млрд р. (117 %), республики Дагестан — 3,5 млрд р. (117,8 %), Адыгея — 1,1 млрд р. (117,3 %), Ингушетия — 1,0 млрд р. (139,7 %) [3].

Информационная безопасность необходима регионам, ориентированным на внутренний рынок, а также и специализирующимся на внешнеэкономических связях. Как правило, необходимое функционирование программных финансовых и иных систем, вопросы обеспечения конфиденциальности входят в предмет полномочий федеральных органов по защите информационной безопас-

ности всего государства. Однако проблемы «престижа» или «информационной чистоты» региона — результат разумного взаимодействия власти субъекта со СМИ. Так, порой «информационное умалчивание» в вопросах наличия единичных негативных ситуаций, возникающих в регионе, или ограничение политики формирования отрицательного облика территории путём постоянного упоминания о её неблагоприятных климатических условиях приводит к повышению его инвестиционной и туристической привлекательности. К примеру, отсутствие в новостных сводках постоянного упоминания региона, расположенного в зоне вечной мерзлоты, снизило отток населения Якутии. В результате исследований с использованием системы GoogleTrends выявлено, что среди регионов Юга России государственных образований Северного Кавказа наиболее уязвимой информационной безопасностью обладают Чеченская Республика, Ингушетия, Дагестан и Ставропольский край, в отношении которых в СМИ высока доля критически направленных информационных сведений, связанных с вопросами безопасности и проведения митингов. Наиболее привлекательной информационной безопасностью обладают республики Адыгея

и Кабардино-Балкария, где в перечень искомым среди пользователей элементов, связанных с субъектами, входят преимущественно туристические и торгово-развлекательные центры. Целесообразно проиллюстрировать актуальные новости регионов (табл. 2). Исходя из данных сведений в продолжительном периоде формируется представление бизнес-сообществ о привлекательности регионов.

Отдельный пласт в обеспечении экономической безопасности современных административно-территориальных единиц Российской Федерации — демографическая безопасность. Крайне важны качественная работа с человеческим капиталом и создание условий жизни населения. Одной из скрытых угроз государства и регионов является демографическая яма, связанная с низкой плотностью и приростом населения, как естественного так и миграционного [1]. На период 2016 г. лишь 37 субъектов РФ обеспечили естественный прирост населения. Ровно 3 года назад этот показатель составлял 79 регионов. Аналогично снизилось количество регионов с уменьшающейся смертностью. Лишь Центральный и Северо-Западный федеральные округа находятся в состоянии постоянного пополнения человеческого капитала. Ста-

Таблица 2

Тематика актуальных новостных упоминаний республик РФ

Субъект РФ	Темы из официальных СМИ (апрель 2019 г.)
Адыгея	Реализация национальных проектов. Всероссийская акция «Моё будущее». Пресс-конференция «Навстречу безопасности».
Кабардино-Балкария	Открытие академии спорта «Пять колец», форум «Кабардино-Балкария — наш общий дом», «Камаз-мастер» (насколько ландшафт Кабардино-Балкарии подходит для проведения чемпионата России по ралли).
Карачаево-Черкесия	Проект «Информационная инфраструктура», победа журналистов республики, Всемирный день здоровья.
Чеченская Республика	Чеченская Республика получила грант Правительства России в размере 1 млрд 029 млн 163 тыс. р. за наилучшие показатели в оценке эффективности деятельности высших должностных лиц и региональных органов исполнительной власти
Дагестан	Ежегодный медиафорум. Митинг против терроризма, электростанции в пользовании ПАО «Дагестанская энергосбытовая компания», выставка художников республики.
Ингушетия	Проведение патриотического межнационального лагеря молодёжи. Взаимодействие с научным центром.

бильно низок уровень прироста населения на Дальнем Востоке, в Сибири и на Урале. В относительных показателях рождаемости в регионах Северного Кавказа также заметно в динамике снижение естественного прироста, что крайне непривычно для регионов с преобладанием традиционных ценностей в создании крупных семей. Отрицательный прирост рождаемости имеют Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Ставрополье, Северная Осетия — Алания. Выше среднего по стране положение лишь у Ингушетии, Чеченской Республики и Дагестана. Однако положительное сальдо миграции на территории субъекта зафиксировано лишь в Краснодарском крае. Но для него критичен вопрос употребления алкогольных напитков и последствий их употребления. Край занимает одно из последних мест российского рейтинга трезвости (69-е место), подготовленного Общественной Палатой Российской Федерации. Однако органами власти субъекта предпринимаются незначительные меры к нормализации положения, практика применения которых имеется, к примеру, в Чеченской Республике или Кабардино-Балкарии.

Инфраструктурная безопасность региона, помимо вопросов, включаемых в государственные программы (обеспеченность стадионами, театрами, музеями, культурными зонами и т. д.), должна затрагивать ряд иных актуальных сфер. Например, в Кабардино-Балкарии и Карачаево-Черкесии отсутствуют республиканские спортивные комплексы, пригодные для представления республик на международном уровне. Ряд олимпийских титулов спортсмены получают, представляя Краснодарский край или Чеченскую Республику, хотя популяризация спорта происходит в рамках всего российского пространства, в интересах республиканских властей обеспечить престиж регионов популяризацией личных спортивных достижений, которых формально они лишены по причине отъезда потенциальных олимпийских чемпионов в соседние регионы. Лишь в Адыгее в 2017 г. был построен спорткомплекс «Оштен», обеспечивающий проведение всероссийских и

международных игр. Крайне значимы также вопросы экономического стимулирования сохранения культурного наследия как инструмента инвестиционной привлекательности региона. Важным аспектом инфраструктурной безопасности является конкурентоспособность вузов региона. Лишь Нальчик и Краснодар являются приоритетными в предпочтениях абитуриентов собственного региона для поступления в вузы. Для большинства регионов Северного Кавказа вузы своего региона менее желаемы.

Возможно, вопрос внешнеэкономической безопасности субъектов РФ упирается в ст. 71 Конституции РФ, в которой говорится о прерогативе федерального центра в вопросах внешнеэкономической деятельности или в неформальный пересмотр экономических свобод региона. Однако самостоятельная политика регионов, независимая от казусов общегосударственной дипломатии, способствовала бы увеличению их экономического потенциала. Ряд субъектов РФ имеют перспективы взаимодействия с Грузией, Турцией или странами Ближнего Востока. Однако их контакт ограничен политическим курсом всего государства, опирающегося на нюансы дипломатии с этими странами. Помимо этого в сферу внешнеэкономической безопасности региона входит сотрудничество с иными субъектами в составе единого государства. Широкие связи такого сотрудничества отражены на примере инвестиционного взаимодействия в вопросах реализации совместных туристских проектов Адыгеи и Краснодарского края [5].

Оценка экономической безопасности регионов — сложный и дифференцированный элемент исследования. Формирование системы оценивания является важнейшим элементом рассматриваемой проблемы. Возможно использование рейтинговых методов деления регионов по степени экономической устойчивости в зависимости как от выставляемых баллов, так и от логико-экономического анализа, а именно политической, правовой, географической, демографической, культурно-исторической, религиозной формы оце-

нивания субъектов, основанной на исследовательской работе как федеральных, так и в большей части региональных экспертов.

Политизация ряда вопросов, касающихся экономического сотрудничества субъектов РФ с регионами иностранных государств, безусловно, является проблемным фактором развития многоформатной региональной экономики. Лишь оценка экономической безопасности, основанная на систематическом, детальном анализе ряда факторов, сгруппированных в настоящей статье по типам, включённым в структуру экономической безопасности региона и оказывающим прямое или косвенное влияние на экономику государственного образования, способна обеспечить рывок в качественно новом развитии субъекта РФ.

Для областей применения предложенных теоретических обоснований (в науке; министерствах, ведомствах, комитетах экономического развития и т. д.) требуется использование синтеза систем логически выводимых теоретических стандартов (исторических, политических, демографических, культурных анализов) и практических показателей оценивания (экономических индикаторов, предложенных Росстатом и т. д.). Выводом формирования ориентиров оценки экономической безопасности является их использование в отношении субъектов РФ, для которых экономическое положение служит базисом формирования стратегии экономического развития субъектов и его муниципальных образований.

С целью снижения количества и масштабов угроз экономической безопасности необходимо сформировать единые подходы к осуществлению государственной политики в области экономической безопасности путём разработки системы мер политического, организационного и экономического, характе-

ра. Обозначенные меры должны соответствовать масштабам угроз и быть сопоставимыми с актуальными задачами и жизненно важными интересами индивида, общества, государства. Для создания необходимого уровня региональной безопасности необходимо развивать и поддерживать систему правовых норм, разрабатывать направления деятельности органов государственной власти в данной области, а также надзора и контроля над их деятельностью.

Реализация мер по снижению или устранению угроз экономической безопасности должна обеспечиваться системой контроля за их исполнением.

Библиографический список

1. Зарецкий А.Д., Клещева Ю.С. Качество и уровень жизни в регионах Российской Федерации // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2 (18). С. 84—90.
2. Лаврут Н.С. Экономическая безопасность регионов как основа безопасности страны // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: материалы XXII Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2013. С. 402—404.
3. Мониторинг исполнения местных бюджетов РФ за 2018 год // URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2019/08/main/Rezultaty_provedeniya_monitoringa_mestnykh_budzheto_v_za_2018_god.pdf.
4. Половченко М.А., Шумилина Ю.В. Финансовый контроль в регионах Российской Федерации и его влияние на выход российских предприятий на европейский рынок // Государственные и муниципальные финансы. Краснодар, 2018. С. 136—148.
5. Таков Р.М. Инвестиционное взаимодействие Краснодарского края и Республики Адыгея // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 6 (57). С. 147—154.

КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА И ПРОМЫШЛЕННЫЙ ШПИОНАЖ КАК ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*М.В. ПЛЕШАКОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: pmv23@list.ru*

*А.А. ГОНИН, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: gonin97.a@gmail.com*

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы получения коммерческой информации хозяйствующими субъектами в условиях жёсткой конкуренции современного общества. В связи с этим в статье обосновывается возможность существования двух направлений организации получения информации: конкурентной разведки и промышленного шпионажа. Показаны особенности этих двух подходов с позиции увеличения конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: конкурентная разведка, промышленный шпионаж, достоверность информации, коммерческая тайна, источники информации.

Возрастающая роль информации в современном мире и в целом в развитии нашей цивилизации ни у кого не вызывает сомнений, ведь её использование позволяет создавать условия для функционирования и экономического развития производства и общества. Но также есть риск получения недостоверной информации, данных в искажённом виде, которые могут заставить руководство принимать неверные решения, что ведёт к высоким экономическим потерям и угрозам для фирмы. Для нивелирования подобных ситуаций хозяйствующим субъектам необходима служба экономической разведки, которая позволит получать свежую и достоверную информацию о фирмах, работающих в той же сфере деятельности, обеспечивать своевременное реагирование на возникающие угрозы и гарантировать правильность принимаемых решений.

Экономическая разведка как одна из форм конкуренции появилась довольно давно и имеет интересную историю развития, являясь частью исторической эволюции научно-технического прогресса. Экономическая разведка много раз меняла свой характер, проявления и формы.

Местом зарождения теории разведки как самостоятельного научного направления считается Китай. Первая работа «Искусство войны» автора Сунь Цзы [6], описывающая элементарные аспекты этого искусного ремесла, появилась ещё в VI в. до н. э.

Одной из составных частей экономической разведки является конкурентная. Первоначальной формой конкурентной разведки был частный шпионаж. Он стал необходим при ускоряющихся темпах развития торговли и ремесла. В то время частный шпионаж позволял торговцам получать информацию о своих конкурентах, что напрямую влияло на коммерческий успех их деятельности. Например, торговцы пытались узнать качественные и количественные характеристики, цену и вид привезённого на рынок товара. Подобная частная разведка как разновидность конкурентной разведки проводилась, как правило, изготовителями товара, т. е. ремесленниками, и носила нерегулярный характер.

Спустя время, конкурентная разведка стала охватывать новые экономические сферы, отрасли, применять новые методы получения информации и, как итог, такой вид деятельности стал полностью легальным. Для примера, декрет французского правительства 1791 г., признавал «...за всяким, кто первый привезёт

во Францию какое-либо иностранное новшество или промысел, либо аналог новейшего зарубежного изобретения...» [2] сохраняются такие же льготы, какими бы пользовался его изобретатель.

Знаменательным событием считается появление в Манчестере во второй половине XVIII в. Ассоциации по борьбе с патентами и монополиями. Можно сказать, что впервые конкурентная разведка была поощрена официальной организацией, и со временем поддерживаемый государством и промышленниками, этот вид деятельности превратился в важный фактор как национальной политики, так и промышленной революции.

На сегодняшний день под конкурентной разведкой понимается сбор «информации, самостоятельно полученной лицом при осуществлении исследований, систематических наблюдений или иной деятельности, ... полученной законным способом, несмотря на то что содержание указанной информации может совпадать с содержанием информации, составляющей коммерческую тайну, обладателем которой является другое лицо» [1]. То есть основная цель проведения конкурентной разведки — сбор информации законными способами из всех доступных источников для повышения шансов предприятия успешно развиваться в высококонкурентной среде.

В процессе сбора информации о рынках и конкурентах данный вид экономической разведки решает следующие задачи:

– обеспечение необходимой информацией лиц, принимающих управленческие решения. Данная информация используется как на стратегическом уровне, т. е. в перспективе, так и на тактическом, для принятия решений по текущим вопросам;

– мониторинг возможностей, которые могут благоприятно повлиять на бизнес;

– заблаговременное обнаружение попыток получения закрытой, конфиденциальной информации конкурентами. Как правило, данная деятельность проводится совместно со службой безопасности;

– эффективное реагирование предприятия на возможные изменения на рынке, а также

управления рисками, связанными с действиями конкурентных компаний.

При проведении конкурентной разведки предприятие придерживается определённых разведывательных циклов. Основные этапы экономического разведывательного цикла, в общем виде, заключаются в следующем:

– компания определяет цель, которая должна быть достигнута в результате проведения разведывательно-аналитической деятельности;

– поиск информации в виде обрывков, неполных сведений;

– переработка и оценка полученной информации;

– анализ всех сведений и обрывков информации для получения итогового знания о слабых и сильных сторонах, расчёта возможных экономических шагов и действий конкурентов на рынке и об их эффективности;

– прямое применение полученных данных для разработки и принятия управленческих решений.

Результаты проведения конкурентной разведки обосновываются следующими преимуществами для компании:

– получение лидирующих позиций на рынке тендеров;

– получение целостной информации о возможных рисках и возможностях эффективного инвестирования средств;

– составление планов о возможных шагах конкурентов в сфере маркетинговой деятельности с помощью опережающих действий, которые реализуются благодаря полученным данным;

– возможность предупреждения появления новой технологии на рынке, нового канала сбыта или же новых конкурентов;

– взгляд на собственное предприятие со стороны, к примеру, целевого клиента, конкурента или же госорганов;

– нахождение утечки важной информации с предприятия;

– получение возможности для влияния на информационное поле вокруг всего предприятия [5].

Таким образом, конкурентная разведка на-

целена на сбор и последующий анализ данных о работе конкурирующих фирм с обязательным соблюдением законодательства. Главная особенность конкурентной разведки — предупреждение потенциальных рисков и угроз компании до момента их фактического наступления. Методы проведения сбора информации ориентированы на открытые источники информации (СМИ, выставки, реестры, интернет-ресурсы, маркетинг и др.), т. е. на легальные формы получения данных.

Второй разновидностью экономической разведки является промышленный шпионаж. Родоначальниками этого явления в мире бизнеса можно считать японцев, которые первыми начали осуществлять разведывательные мероприятия по поиску, сбору и анализу информации в различных сферах экономики.

Значение данного понятия в современной отечественной литературе неоднозначно, трактовки промышленного шпионажа различаются в научных источниках, но всё же можно выделить одну общую черту — данный вид деятельности связан с *нечестными и незаконными видами предпринимательской деятельности*. Проанализировав основные подходы в определении рассматриваемого понятия, можно отметить, что промышленный шпионаж подразумевает форму недобросовестной конкуренции, с помощью которой происходит незаконное получение и использование коммерческой или служебной охраняемой тайны с целью получения выгод материального и нематериального характера при ведении предпринимательской деятельности.

Таким образом, основной целью промышленного шпионажа является незаконное добывание сведений, представляющих коммерческую ценность и охраняемых фирмой, т. е. присваивание чужой коммерческой тайны.

Коммерческая тайна представляет совокупность всех сведений о деятельности фирмы, основных аспектах её работы, которые не подлежат разглашению из-за возможных рисков в виде убытков, появления новых кон-

курентов и других отрицательных последствий. Составляющие элементы коммерческой тайны избираются фирмой самостоятельно и могут включать различные данные такие, как информация об инновациях, стратегические планы компании, материально-техническое обеспечение, структура сбытового рынка, потребности в материально-сырьевых ресурсах и т. д.

Информация фирмы становится коммерческой тайной в случае, если она имеет следующие признаки:

- ценность информации — подразумевает, что информация является полезной при принятии тех или иных решений в процессе коммерческой деятельности;
- конфиденциальность — информация, находящаяся в закрытом доступе;
- ограничение доступа к ней на законном основании — доступ к данной информации может быть получен третьими лицами исключительно незаконным путём.

Следует отметить, законодательство РФ определяет, что «...незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну, является экономическим преступлением и влечёт за собой уголовную ответственность» [1]. Однако некоторые виды информации не могут составлять коммерческую или служебную тайну, к ним относятся: учредительные документы, различные документы, позволяющие компании заниматься определённой предпринимательской деятельностью, данные об условиях труда в компании, а также сведения об организационной структуре компании и бухгалтерской отчётности.

Способов защиты информации от разглашения, которая является коммерческой тайной, известно множество, например, составление и подписание сотрудниками договора о неразглашении конфиденциальной информации и возможные санкции в случае нарушения условий договора. Также в практике часто используют авторское право, патентную систему, товарный знак и пр.

Наличие промышленного шпионажа в экономической разведке обусловлено тем, что в

эпоху «новой экономики»¹ необходимо быстро реагировать на запросы рынка, заблаговременно получать конкурентные преимущества в разработке каких-либо новинок, быстро осваивать новые рыночные ниши, опережая своих конкурентов в высококонкурентной рыночной среде. К тому же промышленный шпионаж позволяет значительно экономить ресурсы и время, которые в современных условиях стоят очень дорого и остро необходимы для достижения указанных целей.

На сегодняшний день никто не застрахован от этого негативного явления, любой предприниматель, ведущий предпринимательскую деятельность и получающий прибыль, может пострадать от промышленного шпионажа. Анализируя данные западных специалистов, следует отметить, что в 60 % случаев утечка информации, относящейся к коммерческой тайне, несёт за собой большие финансовые трудности, а иногда ведёт и к полному банкротству компании. Примечательно, что ущерб от компрометации данных не зависит от того, кем была спровоцирована утечка — внутренним нарушителем или внешним злоумышленником (рис.1).

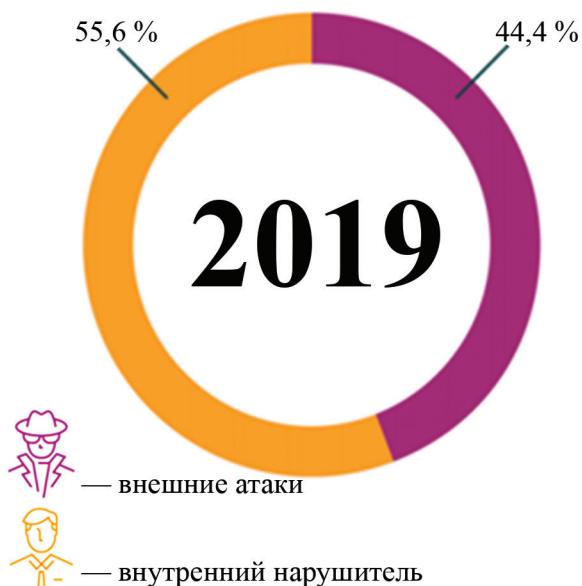


Рис. 1. Распределение утечек информации по вектору воздействия, 2019 г. [3]

¹По мнению авторов К.А. Нордстрем, Й. Риддерстрале. «Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта».

Следует отметить, что «внутренние» утечки по своей природе труднее предупредить, они более масштабны (55,6 %), имеют более сложный комплекс последствий, чем утечки по вине внешнего злоумышленника, поскольку в отличие от внешнего злоумышленника «внутренний» знает обо всех основных процессах компании, осведомлен о политике защиты информации и может определить слабые места корпоративной безопасности [3].

Таким образом, приостановление бизнеса, банкротство компаний или огромные убытки — вот неполный список рисков, с которыми сталкивается сегодня любая компания из-за утечки конфиденциальной информации при осуществлении промышленного шпионажа. По сути любая утечка информации может грозить самыми серьёзными последствиями для фирмы, как в материальном, так и нематериальном (потеря репутации) плане.

Такая тенденция требует от предпринимателя знания всех сильных и слабых сторон экономической разведки, в частности, инструментов и методов проведения промышленного шпионажа.

Различают две методики ведения шпионской деятельности — техническая и агентурная. Техническая методика включает следующие виды получения информации: электромагнитный, оптический и акустический. Использование специальных технических средств даёт возможность получить информацию от электромагнитных волн, исходящих из телефонов, проводов и различной офисной техники. Данный способ называется электромагнитным.

Использование оптического метода включает такие инструменты, как приборы ночного видения для наблюдения или подсматривания за носителем информации, бинокли, видеокамеры.

Использование микрофонов, «жучков», перехват переговоров с помощью технических средств относится к акустическому методу получения информации.

Приёмы подкупа, шантажа, внедрение квалифицированного агента на предприятие конкурента с целью получения информации,

хищения документов, образцов продукта и чертежей — это элементы агентурного метода [4].

В современных условиях используются все виды получения коммерческой информации, но значительную долю (87,4 %) занимают технические средства (рис. 2).

Следует отметить, что сведения об утечках информации (рис. 2) получены из открытых источников вследствие широкой огласки при исследовании крупных фирм.

С учётом сегодняшнего уровня развития технологий хранение предприятиями коммерческой тайны нуждается в особом внимании со стороны служб безопасности. Не следует сбрасывать со счетов и использование агентурного метода. Отдельную роль в выявлении сотрудников, склонных к краже корпоративных данных, должны играть системы предиктивной аналитики.

Исследуя рынок и изучая действия компаний в сфере экономической разведки, можно заметить, что крупные компании и корпорации, которые прочно обосновались на рынке и имеют достаточное количество ресурсов,

довольно часто используют промышленный шпионаж для осуществления «шпионской» деятельности, в то время как малый и средний бизнес не имеют возможности использовать такой затратный процесс.

Закономерно возникает вопрос, насколько экономически оправданы подобные разведывательные ухищрения, ведь, как правило, информация, добытая незаконными методами, и информация из открытых источников подвержена одним и тем же временным и факторным процессам:

- может являться устаревшей;
- может быть неполной;
- может быть недостоверной;
- в самом худшем случае информация может оказаться дезинформацией.

Эксперты считают, что 85—90 % информации, необходимой предпринимателю для глубокого изучения рынка, политики конкурентов и всевозможных внешних факторов, могут быть получены из открытых источников. Оставшиеся 15—10 % зачастую невозможно получить ни из одного источника по причине того, что этой информации может



Рис. 2. Распределение утечки информации по основным каналам её доставки, 2019 г. [3]

Основные методы получения информации конкурентной разведки и промышленного шпионажа

Промышленный шпионаж			Конкурентная разведка
Незаконный метод разведки	Суть метода	Уголовная ответственность	Альтернативный, законный метод разведки
Подкуп Шантаж	Подкуп, или же шантаж лиц, имеющих возможность предоставить документы, чертежи или же готовый продукт и т. д. по интересующей тематике	ст. 204 «Коммерческий подкуп» УК РФ ст. 291 «Дача взятки» УК РФ ст. 163 «Вымогательство» УК РФ	1. Анализ отчётов торговых агентов компании и закупочных отделов 2. Взаимодействие с общими клиентами и общими поставщиками
Фрикинг	Получение информации несанкционированным путём, с помощью электронных устройств, технических средств снятия информации, а также путём подключения к телекоммуникационным сетям	ч. 2 ст. 138 «Нарушение тайны переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных или иных сообщений» УК РФ	1. Анализ биржевых отчётов консультантов и аудиторов, финансовых отчётов, находящихся в распоряжении агентов 2. Беседы с носителем информации без нарушения закона
Прослушка Слежка	Прослушивание деловых, личных и иных переговоров руководителей компании-конкурента, осуществление наружного наблюдения за ними (т. е. несанкционированное проведение оперативно-разыскных мероприятий) с целью получения информации	В случае если информация является коммерческой тайной компании ч. 1 ст. 138 «Собирание сведений, составляющих коммерческую тайну» УК РФ	1. Сбор информации в СМИ, официальные документы, заявления должностных лиц, публикации о компании и т. д.

просто не существовать и в реальности — это зона предпринимательского риска.

У конкурентной разведки и промышленного шпионажа есть одна общая задача — помощь в принятии решений по прогнозу будущего развития компании и получение каких-либо преимуществ над конкурентами. Но вот методы её решения различны. Конкурентная разведка отличается от промышленного шпионажа тем, что она действует в рамках закона, тогда как промышленный шпионаж выходит за эти рамки (таблица).

Таким образом, подводя итоги и рассмотрев основные подходы к получению информации с помощью конкурентной разведки и промышленного шпионажа, можно сказать, что основной движущей силой развития данных направлений всегда была конкуренция. Любая организация, ведя свою деятельность и получая прибыль, может оказаться жерт-

вой проведения промышленного шпионажа, поэтому стремление предприятий сохранить свою коммерческую информацию в тайне является вполне оправданным и необходимым действием. Информационные технологии неустанно совершенствуются с каждым годом, соответственно совершенствуются и методы промышленного шпионажа, что требует дополнительного контроля со стороны государственных органов и совершенствования законодательства. Помимо этого любой бизнес в данном случае должен модернизировать и улучшать систему своей информационной безопасности, которая позволит уберечь важную информацию от недобросовестных конкурентов.

Библиографический список

1. О коммерческой тайне. Федеральный за-

кон от 29.07.2004 № 98-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».

2. Бержье Ж. Промышленный шпионаж. М., 1972.

3. Глобальное исследование утечек конфиденциальной информации в первом полугодии 2019 года. URL: [https://www.infowatch.ru/sites/default/files/report/analytics/russ/Global_Data_Leaks_](https://www.infowatch.ru/sites/default/files/report/analytics/russ/Global_Data_Leaks_Report_2019_half_year.pdf)

[Report_2019_half_year.pdf](https://www.infowatch.ru/sites/default/files/report/analytics/russ/Global_Data_Leaks_Report_2019_half_year.pdf).

4. Нежданов И.Ю. Технологии разведки для бизнеса. М., 2018.

5. Онлайн библиотека plam.ru. Объекты промышленного шпионажа. URL: http://www.plam.ru/hist/kratkaja_istorija_specsluzhb/p50.php.

6. Сунь-цзы. Искусство войны / ред. М. Терешина. М., 2015.

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С УЧЁТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА

*И.В. ШЕВЧЕНКО, доктор
экономических наук, профессор,
декан экономического факультета,
Кубанский государственный университет
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*Н.Н. КРЮЧЕНКО, кандидат экономических
наук, доцент, начальник отдела нормирования
технологических процессов
Научно-исследовательского предприятия
института океангеофизика,
Акционерное общество «ЮЖМОРГЕОЛОГИЯ»
e-mail: gazetagel@mail.ru*

Аннотация

Статья посвящена теме современной системы международного нормирования труда на предприятиях с учётом особенностей технологии производства на примере выполнения типового технологического процесса изготовления прочного корпуса прибора светового подводного. В представленной статье рассматривается методика расчёта норм времени для определения трудоёмкости работ по заготовительным операциям, выполняемым на предприятии. Нормативной базой исследования являются справочники, сборники норм времени, а также ГОСТы, которые раскрывают структуру и особенности применения технологии выполнения работ с отдельно взятыми предметами труда.

Ключевые слова: трудоёмкость, расчёт, международное нормирование труда, заготовительная операция, норма времени, прочный корпус, прибор световой подводный.

Актуальность темы публикации заключается в том, что концептуальный подход, используемый в мировой практике, позволяет раскрыть корреляционную зависимость постановки задач менеджментом организации и увеличением производительности труда работниками и персоналом через систему мотивации с учётом специфики процесса производства и определения трудоёмкости работ.

Производственный цикл предприятия также зависит от эффективности выполняемых работ и устанавливаемых норм времени, включая теорию и практику реализации на конкретном производстве.

Современная диверсификация производст-

венного функционала не может существовать без нормирования труда.

Важным моментом является оптимизация затрат при формировании норм времени, которая должна опираться на существующий опыт как отечественный, так и зарубежный, а также методические подходы, используемые при анализе работ по проектированию изделий.

Материально-техническая база и современные информационные системы должны способствовать формированию банка нормативно-правовых и расчётных документов с целью организации планирования и прогнозирования деятельности хозяйствующего субъекта.

Данная статья посвящена проблеме формирования расчёта трудоёмкости операций (переходов) на примере типового технологического процесса изготовления прочного корпуса прибора светового подводного. Данный расчёт позволяет обосновать нормы времени, применяемые при выполнении работ в современной системе международного нормирования труда на предприятиях с учётом особенностей технологии производства.

Основное предназначение расчёта заключается в определении норм времени, включая вычисление значений штучного времени, поправочных коэффициентов при изменённых условиях работы, вспомогательного времени, в том числе времени на установку и снятие заготовки, подготовительно-заключительного времени, норм времени за выполняемую операцию и итогового времени на выполнение работ. Данный аспект раскрывается в таблице. Сама же технологическая составляющая,

Расчёт норм времени на выполнение заготовительной операции [1, 5, 6]

Номер п/п	Номер, код, наименование операции и описание процесса	Обозначение стандарта	Норматив трудоёмкости (н/ч)	Используемый источник
1	2	3	4	5
1	005 7526 Заготовительная	ГОСТ 2590; ГОСТ 21488		
1.1	Отрезать заготовку для корпуса светильника, выдерживая размер согласно чертежу с учётом припуска 5 мм на сторону.		$T_{шт1.1} = 1,77 \cdot 1,7 = 3,01$ мин [6]	[5] Карта 17, лист 1, позиция 8, с. 55
	В состав операции входят следующие виды работ [1]:		$K = 1,7$ [6]	[5] Карта 17, лист 2, с. 56 (примечание)
	– разметка и пометка; Вид изделия: кругляк. D: до 125 мм (110 мм) L: до 0,5 м (42 мм);		$T_{шт1.2} = 4,38 \cdot 1,2 = 5,26$ мин	[5] Карта 40, лист 1, позиция 6, с. 111
	– разметка двух концов [2];		$K = 1,2$	[5] Карта 40, лист 2, с. 112 (примечание)
	– резка; профиль и размеры проката. D: до 110 мм (110 мм) L: до 1,5 м (1,5 м) – металл — сталь легированная; – зачистка кромок и концов заготовки. При работе на стационарном станке — на два конца. L: до 0,25 м (38 мм) Вид проката: кругляк. D: до 22 мм (2,5 мм)		$T_{шт1.3} = 0,4$ мин	[5] Карта 52, лист 1, позиция 1, с. 142
	Вспомогательное время на установку и снятие заготовки. На одного рабочего. Вариант выполнения приёмов: установка /снятие I mg — до 100 кг (0,3 кг)		$T_{всп} = 0,95$ мин	[5] Карта 73, лист 1, с. 204
	$T_{шт1} = T_{шт1.1} + T_{шт1.2} + T_{шт1.3} + T_{всп}$		$T_{шт1} = 3,01 + 5,26 + 0,4 + 0,95 = 9,62$ мин	[5, 6] Карта 73, лист 1, с. 204
1.2	Отрезать заготовку для гайки прижимной, выдерживая размер согласно чертежу с учётом припуска 5 мм на сторону [1]. В состав операции входят следующие виды работ:		$T_{шт2.1} = 1,77 \cdot 1,7 = 3,01$ мин [1]	[5] Карта 17, лист 1, позиция 8, с. 55
	– разметка и пометка; Вид изделия: кругляк. D: до 125 мм (110 мм) L: до 0,5 м (42 мм) – разметка двух концов;		$K = 1,7$	[5] Карта 17, лист 2, с. 56 (примечание)
	– резка; Профиль и размеры проката. D: до 110 мм (110 мм) L: до 1,5 м (1,5 м)		$T_{шт2.2} = 4,38 \cdot 1,2 = 5,26$ мин	[5] Карта 40, лист 1, позиция 6, с. 111

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
	– металл — сталь легированная;		$K = 1,2$	[5] Карта 40, лист 2, с. 112
	– зачистка кромок и концов заготовки. При работе на стационарном станке — на два конца. L: до 0,25 м (38 мм) Вид проката: кругляк. D: до 22 мм (2,5 мм)		$T_{шт2.3} = 0,4$ мин	[5] Карта 52, лист 1, позиция 1, с. 142
	Вспомогательное время на установку и снятие заготовки [1]. На одного рабочего. Вариант выполнения приёмов: установка I / снятие I mg — до 100 кг (0,3 кг)		$T_{всп} = 0,95$ мин [6]	[5] Карта 73, лист 1, с. 204
	$T_{шт2} = T_{шт2.1} + T_{шт2.2} + T_{шт2.3} + T_{всп}$		$T_{шт2} = 3,01 + 5,26 + 0,4 + 0,95 = 9,62$ мин	
1.3	Отрезать заготовку для проставки светильника, выдерживая размер согласно чертежу с учётом припуска 5 мм на сторону.		$T_{шт3.1} = 1,77 \cdot 1,7 = 3,01$ мин	[5] Карта 17, лист 1, позиция 8, с. 55
	В состав операции входят следующие виды работ: – разметка и пометка; Вид изделия: кругляк. D: до 125 мм (110 мм) L: до 0,5 м (42 мм)		$K = 1,7$	[5] Карта 17, лист 2, с. 56
	– резка; Профиль и размеры проката. D: до 110 мм (110 мм) L: до 1,5 м (1,5 м)		$T_{шт3.2} = 4,38 \cdot 1,2 = 5,26$ мин	[5] Карта 40, лист 1, позиция 6, с. 111
	– металл — сталь легированная;		$K = 1,2$	[5] Карта 40, лист 2, с. 112
	– зачистка кромок и концов заготовки [1]. При работе на стационарном станке — на два конца. L: до 0,25 м (38 мм) Вид проката: кругляк. D: до 22 мм (2,5 мм)		$T_{шт3.3} = 0,4$ мин [6]	[5] Карта 52, лист 1, позиция 1, с. 142
	Вспомогательное время на установку и снятие заготовки. На одного рабочего. Вариант выполнения приёмов: установка I / снятие I mg — до 100 кг (0,3 кг)		$T_{всп} = 0,95$ мин $T_{шт3} = 3,01 + 5,26 + 0,4 + 0,95 = 9,62$ мин	[5] Карта 73, лист 1, с. 204
	$T_{шт3} = T_{шт3.1} + T_{шт3.2} + T_{шт3.3} + T_{всп}$		$T_{шт3} = 3,01 + 5,26 + 0,4 + 0,95 = 9,62$ мин	
	Штучное время: $T_{шт} = T_{шт1} + T_{шт2} + T_{шт3}$		$T_{шт} = 9,62 + 9,62 + 9,62 = 28,86$ мин	
	Подготовительно-заключительное время: $T_{пз} = 3\%$ от $T_{шт}$. Разметка и намётка по шаблону, обработка кромок и концов заготовок.		$T_{пз} = 28,86 \cdot 0,03 = 0,86$ мин	[5] Карта 1, с. 9

1	2	3	4	5
	Итого времени по заготовительной операции: $T_{\text{опер}} = T_{\text{шт}} + T_{\text{пз}}$		$T_{\text{опер}} = 28,86 + 0,86 = 29,72$ мин (29,72 мин / 60 мин = 0,49 н/ч)	
2	010 030100 Контрольная			
2.1	Контролировать в объёме операции 005. Цех (участок) — механосборочный. Производство — мелкосерийное и единичное. Норма обслуживания при выборочности приёмочного контроля — 100 % $T_{\text{к}} = 15\% \text{ от } T_{\text{опер}}$ [1]		$T_{\text{к}} = 29,72 \text{ мин} \cdot 0,15 = 4,46 \text{ мин}$ (4,46 мин / 60 мин = 0,07 н/ч) [1]	[3] Глава 3, раздел 2, таблица 3.10, с. 218

являющаяся базой для расчёта трудоёмкости, раскрывается в соответствии с единой системой технологической документации (далее ЕСТД) в комплекте документов на типовой технологический процесс изготовления прочного корпуса прибора светового подводного (далее КД на ТТП ИПК ПСП).

Цель данной статьи — построение методики расчёта трудоёмкости операций (переходов) (далее РТО) и сравнительного анализа, позволяющего определить разницу между фактическими нормами времени при выполнении работ и нормативно-расчётными нормами времени, установленными согласно нормативно-правовой базе (справочники и сборники норм времени, используемые в машиностроении), связанной с производственным процессом на примере изготовления прочных корпусов.

В результате формирования алгоритма расчёта с учётом существующей нормативно-методической базы было составлено обоснование норм времени и результирующего значения трудоёмкости для проводимых работ на предприятии и для контроля со стороны заказчика (инвестора).

Материалы данной публикации и рассматриваемого расчёта позволяют также обоснованно оценивать трудовой вклад каждого исполнителя в конкретной операции, осуществлять планирование качества и обеспечивать эффективный контроль (в том числе со стороны инвестора-заказчика, других заинтересованных научно-исследовательских и

опытно-конструкторских организаций) за качеством и объёмами на любом этапе.

На основе материалов расчёта и данного исследования может быть подготовлен справочник по нормированию технологических процессов, предоставляющий возможность систематизировать нормативно-правовую базу, нормы времени и технологию выполнения операций при изготовлении, сборке, проведении испытаний и сдаче готового изделия заказчику (инвестору).

При выполнении расчёта были использованы справочники и сборники ведущих проектно-изыскательских и научно-исследовательских организаций, учтены требования и положения действующих нормативно-методических документов по составу и порядку.

Областью применения расчёта является обоснование и дальнейшее использование норм времени в типовых технологических процессах, связанных с изготовлением и сборкой изделий, при исчислении трудоёмкости произведённых работ [4].

В качестве нормативной базы исследования использовались ГОСТы, которые раскрывают структуру и особенности применения технологии выполнения работ с отдельно взятыми предметами: ГОСТ 166-89 Штангенциркули. Технические условия; ГОСТ 2590-2006 Прокат сортовой стальной горячекатаный круглый. Сортамент; ГОСТ 2675-80 Патроны самоцентрирующие трёхкулачковые. Основные размеры; ГОСТ 3266-81

Метчики машинные и ручные. Конструкция и размеры; ГОСТ 8742-75 Центры станочные вращающиеся.

Типы и основные размеры; ГОСТ 10902-77 Свёрла спиральные с цилиндрическим хвостиком. Средняя серия. Основные размеры; ГОСТ 13063-67 Державки суппортные двухроликовые для сетчатой накатки. Конструкция и размеры; ГОСТ 18868-73 Резцы токарные проходные отогнутые с пластинами из быстрорежущей стали. Конструкция и размеры; ГОСТ 18880-73 Резцы токарные подрезные отогнутые с пластинами из твёрдого сплава. Конструкция и размеры; ГОСТ 18883-73 Резцы токарные расточные с пластинами из твёрдого сплава для обработки глухих отверстий. Конструкция и размеры; ГОСТ 18885-73 Резцы токарные резьбовые с пластинами из твёрдого сплава. Конструкция и размеры; ГОСТ 21488-97 Прутки прессованные из алюминия и алюминиевых сплавов. Технические условия; ГОСТ 26258-87 Цековки цилиндрические для обработки опорных поверхностей под крепёжные детали. Технические условия; ГОСТ 32405-2013 Фрезы концевые цельные твёрдосплавные. Технические условия.

Приведённые ГОСТы являются обязательным элементом обоснования технологических процессов выполняемых работ на предприятии. Данный элемент обосновывает применимость технических средств, позво-

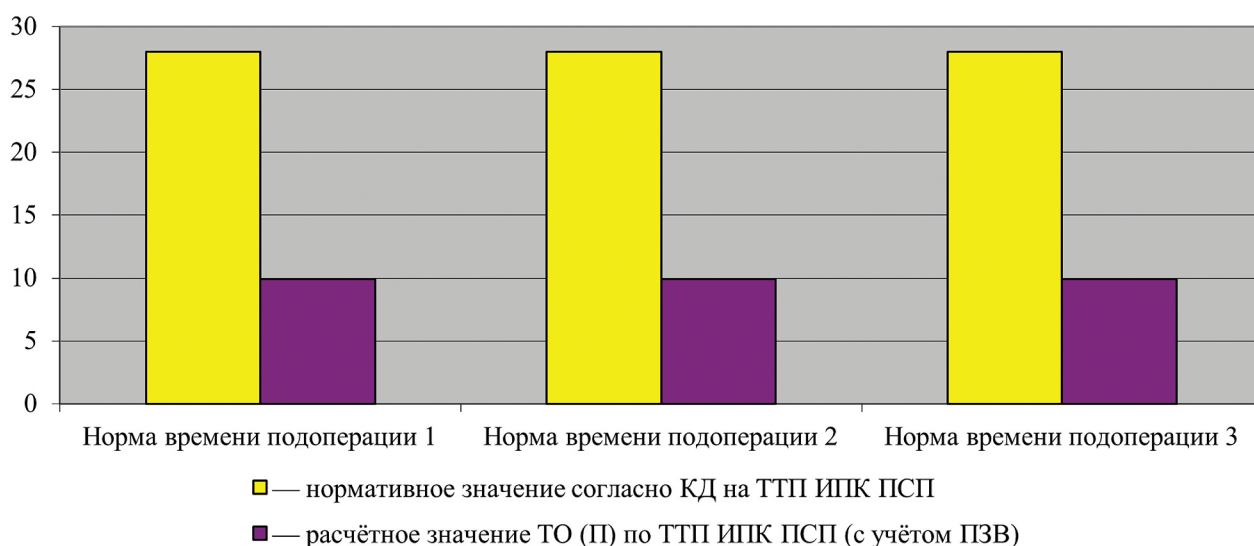
ля сформировать системную матрицу взаимосвязанных частей.

Перейдём к анализу производственной операции и рассмотрим в качестве примера расчёт норм времени на выполнение заготовительной операции.

Представленная в таблице заготовительная операция характеризуется отделением части заготовки по незамкнутому контуру на специальном оборудовании [2]. Основная суть заготовительной работы при подготовке проката заключается в поперечном разрезании заготовки. Поперечное разрезание, как правило, осуществляется на гильотине. Для разрезания на заданные размеры пользуются ступенчатым упором, который устанавливается на столе [7].

Рассмотрим на рисунке сравнительную характеристику норм времени по заготовительной операции, которые установлены в комплекте документов на типовой технологический процесс изготовления прибора светового подводного и значений, обоснованных в расчёте трудоёмкости операций (переходов) по типовому технологическому процессу изготовления прочного корпуса прибора светового подводного.

Из данных рисунка видно, что нормативные значения подопераций в соответствии с величинами норм времени, предложенными в комплекте документов на типовой техно-



Сравнительный анализ значений норм времени по заготовительной операции (мин) [5, 6]

логический процесс изготовления прочного корпуса прибора светового подводного, выше, чем расчётные значения трудоёмкости операций (переходов) по типовому технологическому процессу изготовления прочного корпуса прибора светового подводного.

Следовательно, необходимо для приведения в соответствие заготовительной операции к расчётным путём обоснованным нормам времени либо провести хронометраж рабочего времени, применив комплекс мероприятий, основанных на фотографии рабочего дня в случае фактически выполненных на данный объём времени работ или в листе регистрации изменений внести корректировки исходя из изменённых и нормативно-подтверждённых расчётом значений.

Представленные в таблице расчёт норм времени на выполнение заготовительной операции и на рисунке сравнительный анализ значений норм времени по заготовительной операции представляют собой результат исследования в рамках данной статьи.

Библиографический список

1. Комплект документов на типовой техноло-

гический процесс изготовления прочного корпуса прибора светового подводного: комплект документов АО «ЮЖМОРГЕОЛОГИЯ». Геленджик, 2017.

2. *Крюченко Н.Н.* Бестарифная система как ключевой индикатор развития интегрированных систем оплаты труда в современных экономических условиях: монография. Новороссийск, 2010.

3. Метрологические характеристики средств измерений и технического контроля геометрических величин: справочник / сост. Л.И. Анисимова, А.С. Кривоногова. Екатеринбург, 2010.

4. Нормирование труда: от теории к практике применения на современном предприятии: монография / Ю.Г. Одегов [и др.]. Ижевск, 2016.

5. Общемашиностроительные нормативы времени на заготовительные работы по металлоконструкциям: сборник. М., 1991.

6. Расчёт трудоёмкости операций (переходов) по типовому технологическому процессу изготовления прочного корпуса прибора светового подводного: расчёт АО «ЮЖМОРГЕОЛОГИЯ». Геленджик, 2019.

7. *Шевченко И.В., Крюченко Н.Н.* Ключевые факторы, определяющие стратегию, миссию и цели развития предприятий морского транспорта России при интеграции в мировое хозяйство // Экономика: теория и практика. Краснодар, 2019. № 1 (53). С. 52—58.

РАЗВИТИЕ СЕТЕВОГО РИТЕЙЛА В СОВРЕМЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ: КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ИЗМЕНЕНИЯ В СТРАТЕГИИ

*Е.Н. АЛЕКСАНДРОВА, кандидат экономических наук,
доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: al-helen@mail.ru*

Аннотация

Современный розничный ритейл меняется под воздействием изменения потребностей потребителей, COVID-19, развития и внедрения цифровых технологий, и анализ этих изменений, оперативное реагирование на них — ключевые факторы успеха компаний в обозримой перспективе. В статье выделены основные тенденции развития современного розничного ритейла, сгруппированы факторы роста интереса потребителей к онлайн-продажам в данной сфере. Обоснованы ключевые составляющие стратегии развития сетевого ритейла в новой реальности, а также рекомендованы возможные направления дальнейшей трансформации таких стратегий.

Ключевые слова: сетевой ритейл, изменение поведения потребителей, онлайн и офлайн торговля, цифровые технологии.

Изменение потребительских предпочтений, развитие современных технологий, диджитализация бизнес-процессов, реальность COVID-19 — эти и другие факторы оказывают значительное влияние на современный сектор сетевой розничной торговли.

Под влиянием COVID-19 бизнес-модели многих компаний, а также направления и факторы развития отдельных секторов и сфер деятельности обретают новые черты. Изменения коснулись и сферы сетевого ритейла, вынужденного в новой реальности перестраивать свои бизнес-стратегии, расставлять новые акценты в работе с ассортиментом и вовлечении потребителя, каналами продаж, цифровой трансформацией и повышением эффективности бизнеса.

Согласно исследованию компании Nielsen, основанному на опросе директоров компа-

ний, занимающихся производством и продажей FMCG товаров в России, более 80 % респондентов ожидают сокращения отрасли FMCG-ритейла на 5—20 % и более по итогам 2020 г. [6]. В числе ключевых факторов респонденты особенно отметили такие, как девальвация рубля, проблемы с платёжной дисциплиной, падение спроса, трансформация потребительских предпочтений, проблемы с логистикой и др. (рис. 1).

Пандемия коронавируса оказала большое влияние на рынки, перевернув привычные представления потребителей о покупках, в том числе в сфере ритейла. Следует отметить, что изменения предпочтений и поведения потребителей в сетевом ритейле стали происходить ещё до появления вируса COVID-19 и вызванных им глобальных изменений в экономике. Пандемия лишь ускорила отдельные процессы в развитии сетевых компаний.

В настоящее время в числе тенденций в сфере сетевого ритейла особенно выделяются следующие:

1) снижение и трансформация спроса под влиянием падения реальных доходов потребителей и изменения их предпочтений и поведения;

2) рост онлайн-торговли и активное развитие новых игроков — маркет-плейсов, формирующих новую угрозу для традиционных магазинов сетевой торговли;

3) изменение ритейл-ландшафта, развитие новых форматов сетевой торговли в рамках омниканальных стратегий;

4) повышенное внимание к здоровью и безопасности, здоровому образу жизни, что приводит, например, к повышенному вниманию в отношении состава и экологичности

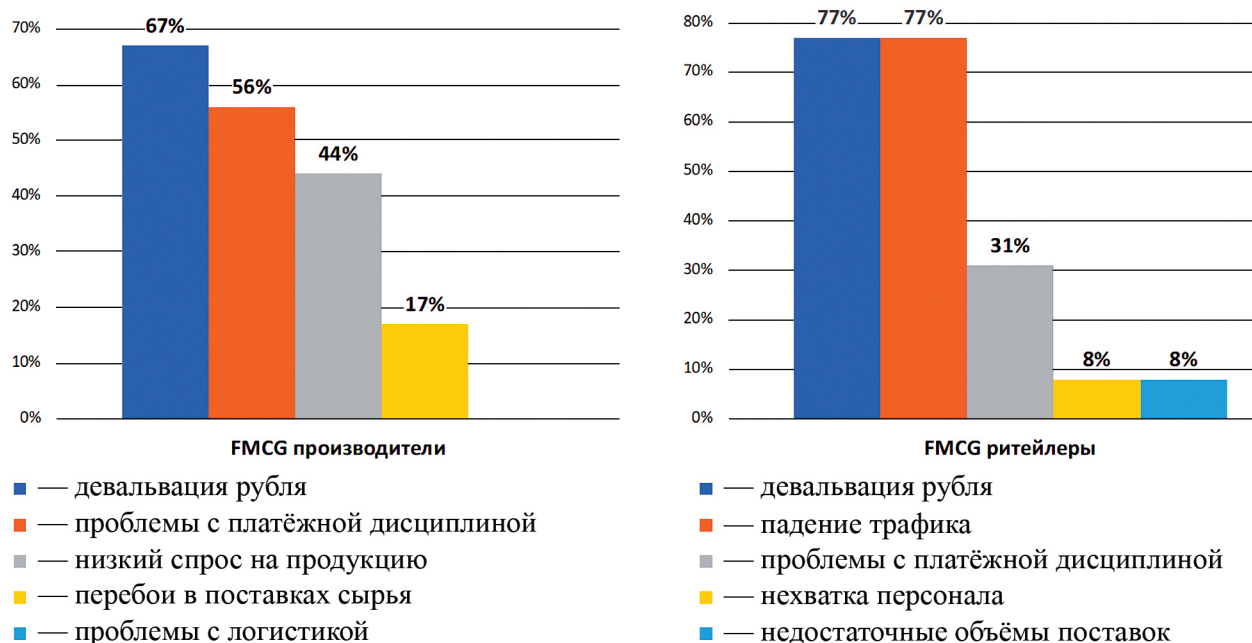


Рис. 1. Ключевые негативные факторы, влияющие на рынок товаров повседневного спроса в 2020 г., процент от опрошенных [6, 7]

потребляемых продовольственных и непродовольственных товаров, стремлении потребителей потреблять здоровую и полезную еду (приготовлении пищи дома) и др.

Указанные факторы и тенденции, а также ожидания самих ритейлеров в отношении перспектив и длительности развития негативной ситуации с COVID определяют необходимость изменения долгосрочных и краткосрочных планов сетевых компаний. Прежде всего ритейлеры однозначно выказываются за развитие онлайн-торговли, активно увеличивая инвестиции в диджитал-медиа и онлайн-каналы продаж. Ряд компаний ещё до начала пандемии приоритизировали расходы на социальные сети и Интернет (согласно статистике, это наиболее высокие показатели среди других медиаканалов), одновременно с этим сократили затраты на печатные СМИ, телевидение и радио. Так, в отчёте eMarketer указывается, что в 2019 г. мировые расходы на цифровую рекламу выросли на 17,6 % до 333,25 млрд дол. Таким образом, на цифровую рекламу приходится примерно половина мирового рекламного рынка. В таких странах, как Великобритания, Китай, Норвегия и Канада, онлайн-реклама уже стала доминирующей рекламной средой. В 2019 г. к этой

группе присоединились США и Нидерланды, на долю онлайн-рекламы которых приходится 54,2 и 52,6 % общих расходов на рекламу соответственно. В России по итогам 2019 г. именно сектор интернет-рекламы демонстрировал наибольший прирост, в то время как традиционные источники рекламы — телевидение, радио и печатные СМИ, показали отрицательные темпы роста (см. таблицу).

Объёмы рекламы в средствах её распространения в 2019 г. в России [3]

Сегменты	Динамика, % по отношению к 2018 г.
Телевидение	-6
Радио	-5
Печатные СМИ	-16
Наружная реклама	+0
Интернет	+20
Итого:	+5

COVID-19 оказал мощное стимулирующее воздействие на развитие онлайн-торговли в сетевом ритейле. Как следует из данных, представленных на рис. 2, разница между онлайн- и офлайн-продажами до и во время карантинных мероприятий в России выросла почти в 2 раза.

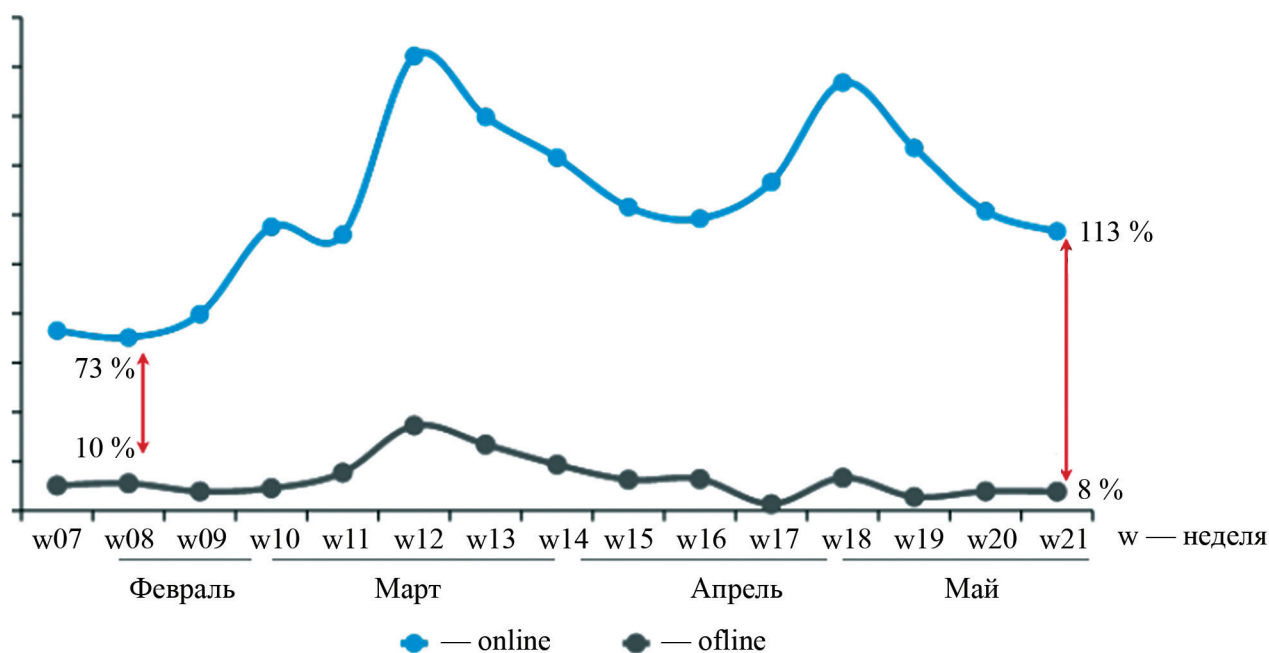


Рис. 2. Рост денежных продаж сетевого ритейла в онлайн- и офлайн-каналах в России, недельная динамика, % [4]

По мнению экспертов компании Nielsen, сдвиги в сторону большей ориентации бизнеса на интернет-торговлю на рынке FMCG начались задолго до начала пандемии, но именно её распространение дало мощный толчок развитию сектора электронной коммерции. Если рассматривать рынок FMCG, то в апреле 2020 г. доля онлайн-продаж в России составила 5 % от всего рынка FMCG в натуральном выражении.

Непрерывное развитие цифровых технологий и ожидание потребителей в отношении этих технологий также приводят к распространению онлайн-торговли в физических магазинах [1]. Кроме того, все большее число потребителей предпочитают удобство цифровых покупок и доставки заказов товаров до двери, минуя пространство физического магазина [8].

Развитие онлайн- и офлайн-каналов в ритейле приводит к формированию омниканальных стратегий, в рамках которых стираются границы между онлайн-покупкой и посещением физического магазина. В таких стратегиях для клиентов предлагается единый ассортимент товаров, программа лояльности, услуга click & collect (возможность заказать продукты онлайн, но забрать их в офлайновом магазине в удобное время), сокращение

времени доставки и другие опции. Омниканальные стратегии синхронизируют данные и информацию по всем физическим и цифровым каналам взаимодействия с потребителями. Применение таких стратегий сокращает период исполнения заказа, снижает транзакционные издержки, являющиеся ключевыми показателями эффективности на современных конкурентных розничных рынках [2].

На фоне роста продаж в онлайн-канале многие ритейлеры как в России, так и в мире задумались о расширении сети постаматов с продуктами, другие многократно нарастили производственные, складские и логистические мощности, чтобы справиться с возросшим потоком заказов. Например, в России «Магнит» и Delivery Club запустили экспресс-доставку продуктов, «Доставка. Пятёрочка» и «Перекрёсток.Быстро» расширяют зону присутствия сервисов, Delivery Club развивает сотрудничество с сервисом СберМаркет. Многие ритейлеры открывают новые склады, дополнительно нанимают сотрудников, добавляют новые функции в приложения заказа. Омниканальные стратегии активно используют и маркетплейсы — LaModa, Wildberries, а также традиционные торговые сети — X5 Retail Group, «Азбука вкуса».

Таким образом, интерес к онлайн-каналу покупок среди потребителей в сетевой торговле определяется рядом факторов, которые условно распределим на две группы:

1) определяемые новой COVID-реальностью: забота о здоровье (страх заразиться вирусом), уменьшение контактов с людьми;

2) связанные с глобальными тенденциями в развитии сектора: развитие нового опыта потребителя, ожидания потребителей в отношении новых технологий, стремительное развитие инноваций в сфере торговли, удобство покупок (не надо тратить время на поход в магазин), доставка до двери (не надо нести тяжёлые пакеты самому) и др.

Поведение и потребности потребителей, приобретающих товары в розничных сетях, меняются не только под воздействием страха заболеть новой инфекцией, но и под влиянием глобальных тенденций в потреблении и развитии их опыта. По мере того как сектор розничной торговли продолжает развиваться, выбор потребителем торгового канала становится столь же важным, как и выбор продуктов. Ещё до пандемии потребители были склонны выбирать тот канал, который обеспечивал им развитие их опыта и оптимизацию

их усилий по приобретению товара [9]. В условиях COVID-реальности данные процессы ускорились и к ключевым факторам развития онлайн-торговли прибавился фактор заботы людей о своём здоровье, что в совокупности с ранее наметившимися тенденциями в изменении потребительского поведения дало мощный толчок для развития онлайн-сервисов и услуг в сфере ритейла.

В числе направлений изменения стратегий сетевых компаний в условиях COVID-реальности также отмечается трансформация организационной структуры компании, расширение её логистических и производственных возможностей, развитие персонала, активное использование цифровых технологий и передовых решений в продвижении товаров и услуг (бесконтактная доставка, доставка с помощью дронов и др.).

Представляется, что стратегия развития сетевого ритейла в новой реальности однозначно выступает как клиентоориентированная (customer centered), учитывающая не только потребности клиента в развитии его опыта и удобства покупки, но и обеспечивающая его потребность в сохранности здоровья (рис. 3).



Рис. 3. Ключевые составляющие стратегии развития сетевого ритейла в новой реальности [9]

Таким образом, в новой реальности потребители имеют достаточно широкий выбор в том, что покупать и где. В ответ на это торговые сети должны установить такую стратегию, которая позволяет сосредоточиться на взаимодействии с потребителями и оптимизации их клиентского опыта на всех стадиях потребления. Это означает, например, что традиционный физический магазин меняет подход взаимодействия с клиентом не только в рамках физического пространства, но и в онлайн-среде, что приводит к диджитализации продаж и услуг в рамках омниканальных стратегий. Торговые сети должны сосредоточиться на изучении потребителей и их моделей покупок, чтобы увеличить взаимодействие с потребителями за счёт предоставления сквозных услуг на всех этапах совершения ими покупки в торговой сети — от выбора до покупки и обратной связи (см. рис. 3).

Несмотря на закрепление онлайн-продаж на новом уровне, офлайн продолжает оставаться каналом, который приносит наибольший доход большинству крупных многоканальных ритейлеров. Однако ценностное предложение офлайн-канала эволюционирует из канала распространения в платформу для открытия, вовлечения, формирования уникального опыта и взаимодействия с потребителем, что происходит за счёт использования технологий для дифференцированного взаимодействия с разными клиентами, разработки новых инструментов, позволяющих взаимодействовать с покупателями на всех этапах покупки. Отметим также, что в 2019 г. «цифровые аборигены» все чаще становились посетителями пилотных проектов физических магазинов, управляемых маркетплейсами (например, Amazon Go, магазины Нета китайского интернет-гиганта Alibaba), а традиционные сетевые компании все чаще оборудуют свои физические магазины цифровыми технологиями (умные кассы, роботы, конвейерные ленты, сенсорные киоски, RFID метки и др.) [10].

В числе перспективных направлений развития физических магазинов традиционного ритейла в новой реальности, следующие:

– связующее звено в процессе выполнения заказа. Многие ритейлеры уже сейчас идут по пути преобразования своих избыточных площадей в офлайн-магазинах в микрофулфилмент центры, особенно в густонаселённых районах мегаполисов, что позволяет оптимизировать доставку товаров до потребителя на «последней миле»;

– понимание потребностей своих клиентов как конкурентное преимущество в офлайн-торговле. Для многих покупателей процесс покупки в физическом магазине связан с первичным знакомством с продуктом.

Ещё один важный фактор в развитии стратегий ритейла — снижение доходов потребителей и более осознанный процесс в принятии решений о совершении покупки. Согласно исследованиям компании Nielsen, начиная с 2019 г. отмечается рост числа потребителей, которые активно стали искать промоакции в магазинах (рис. 4).

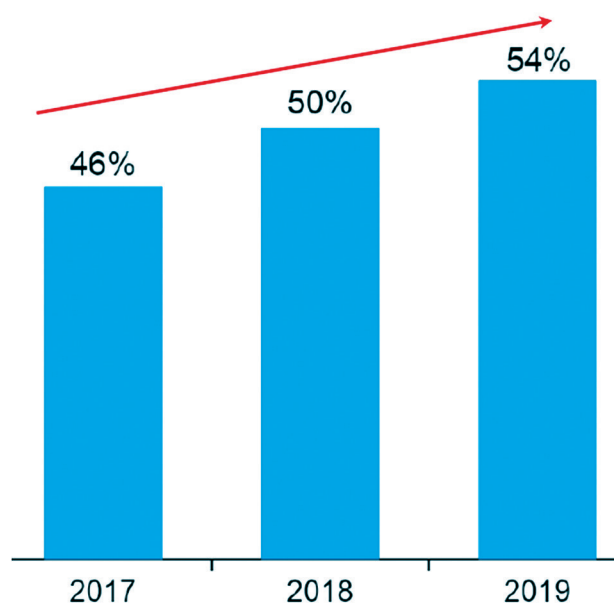


Рис. 4. Средняя доля промо в денежном выражении на рынке FMCG в России, % [5]

В 2020 г. во время пандемии интерес к промоакциям в торговых сетях вырос у каждого третьего российского потребителя, но при этом половина покупателей считает, что количество акций и скидок в торговых сетях не изменилось. Последнее также подтверждается и статистикой, представляемой Nielsen,

в отношении промодавления в 2020 г. до пандемии и во время её: по сравнению с началом 2020 г. (до пандемии) в последующие 3 месяца начиная с марта во всех форматах сетевой торговли (дискаунтеры, гипермаркеты, мини-маркеты, супермаркеты) отмечается снижение числа промо-SKU на один магазин в среднем на 5,8 %.

В новых условиях ритейлерам очевидно следует пересмотреть многие из своих промоакций, тем самым повысив свою привлекательность для той категории потребителей, которые наиболее заинтересованы в промо.

Подводя итог рассмотренным тенденциям и факторам развития сетевого ритейла в новой реальности, можем обобщить следующие рекомендации для выбора возможного направления трансформации их стратегий развития.

Во-первых, развитие онлайн-каналов и переход к цифровым технологиям неизбежны для ритейлеров. Речь идёт о новых бизнес-моделях, направленных на внедрение и использование таких инструментов, как приложения, гаджеты, корпоративные системы, цифровые технологии (например, AR/VR) позволяющие развивать персонализированный опыт, высокоинтерактивное взаимодействие с потребителем во всех формах и проявлениях.

Во-вторых, чтобы предлагать более удобные услуги и продукты, ритейлеры должны понимать поведение своего потребителя во всех каналах и точках взаимодействия с ним. При этом стандартные техники и приёмы мерчендайзинга (которые в традиционных форматах используются как инструмент влияния на поведение покупателей) дополняются технологиями, позволяющими лучше понять поведение потребителя. Например, использование Big Data и предиктивной аналитики в ритейле позволяет расширить знания о поведении покупателей до и после посещения магазина.

В-третьих, в условиях COVID реальности, повышенного внимания потребителей к своему комфорту и удобству совершения покупок важным фактором в конкурентной борьбе

за потребителя становится наиболее удобная доставка различных категорий товаров.

В числе составляющих бизнес-моделей и стратегий развития компаний сетевого ритейла следует предусмотреть конфиденциальность данных. Многие компании рассматривают монетизацию данных как новый источник дохода, но потребители, осведомленные в цифровых технологиях, имеют чёткое представление о том, какие персональные данные собираются, и опасаются слишком большого количества нежелательных целевых предложений.

Таким образом, компаниям сетевого ритейла важно использовать сложившуюся ситуацию на рынке розничной торговли в своих интересах для формирования лояльности потребителей. Как и большинство рынков, рынок розничного ритейла меняется под воздействием изменения потребностей потребителей, COVID-19, развития и внедрения цифровых технологий, и анализ этих изменений, оперативное реагирование на них являются ключевыми факторами успеха сетевых компаний в ближайшей перспективе.

Библиографический список

1. *Pantano E., Vannucci V.* Who is innovating? An exploratory research of digital technologies diffusion in retail industry // *Journal of Retailing and Consumer Services*. 2019. Vol. 49. P. 297—304.
2. *Pereira M.M., Frazzon E.M.* A data-driven approach to adaptive synchronization of demand and supply in omni-channel retail supply chains // *International Journal of Information Management*. 2020. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S026840122030205X?via%3Dihub#abs0010>.
3. Объём рекламы в средствах её распространения в 2019 году. АКАР. URL: https://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id9112.
4. Онлайн-торговля FMCG устанавливает новые рекорды. URL: <https://www.nielsen.com/ru/ru/insights/article/2020/onlayn-torgovlya-fmcg-ustanavlivaet-novye-rekordy/>
5. Перегрузка в FMCG: Как меняются маркетинговые 4P в пост-COVID реальности. URL: <https://www.nielsen.com/ru/ru/insights/webinar/2020/webinar-perezagruzka-v-fmcg-kak-menayutsya-marketingovye-4r-v-post-covid-realnosti/>

6. Стратегии FMCG-бизнеса в пост-COVID реальности. URL: <https://www.nielsen.com/ru/ru/insights/webinar/2020/webinar-strategii-fmcg-biznes-a-v-post-covid-realnosti/>

7. Nielsen: Как COVID-19 изменит рынок FMCG. URL: <https://www.retail.ru/articles/nielsen-kak-covid-19-izmenit-rynok-fmcg/>

8. *Kapner S.* Retail slump shows Amazon effect // The Wall Street Journal. 2016. May 12. URL: [https://www.wsj.com/articles/kohls-shows-effects-of-retail-](https://www.wsj.com/articles/kohls-shows-effects-of-retail-slump-as-some-ponder-the-amazon-factor-1463084218)

[slump-as-some-ponder-the-amazon-factor-1463084218.](https://www.wsj.com/articles/kohls-shows-effects-of-retail-slump-as-some-ponder-the-amazon-factor-1463084218)

9. Transformation of traditional retailer in the era of New Retail // Deloitte Chi-na. 2017. October. URL: <https://www2.deloitte.com/cn/en/pages/consumer-industrial-products/articles/traditional-brands-retail-transformation.html>.

10. US Census Bureau, Quarterly Retail E-Commerce Sales, 3rd Quarter 2019, Nov 19, 2019. URL: https://www.census.gov/retail/mrts/www/data/pdf/ec_current.pdf.

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ И ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТИ ПРИНЦИПОВ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И РАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК ПРЕДПРИЯТИЙ

*Л.И. ЕГОРОВА, доктор экономических наук,
профессор кафедры мировой экономики
и менеджмента,*

*Кубанский государственный университет
e-mail: l-egorova-@mail.ru*

*М.В. ЕГОРОВ, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономического анализа,
статистики и финансов,*

*Кубанский государственный университет
e-mail: e0606@mail.ru*

*А.А. РЕШЕТНИКОВА, магистрант
направления подготовки «Менеджмент»,
профиль «Логистика»,*

*Кубанский государственный университет
e-mail: e0606@mail.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены теоретико-методические подходы управления цепями поставок в логистической системе предприятий на основе концепции взаимосвязанности и взаимообусловленности принципов формирования механизмов управления. Проанализирована научно-практическая дискуссия о значимости взаимосвязи и взаимообусловленности принципов в рациональной организации логистических процессов и рациональном управлении цепями поставок. Рассмотрены отличительные черты проявления взаимосвязи и взаимообусловленности принципов в системе логистического управления.

Ключевые слова: логистическая система предприятий, управление цепями поставок, принципы логистики.

В последнее время тема управления цепями поставок все чаще входит в повестку дня деловых бизнес-конференций, мастер-классов, семинаров и тренингов. Приходит осознание того, что для достижения успеха и закрепления своих конкурентных преимуществ российским предприятиям необходимо более пристально уделять внимание управлению цепями поставок (SCM). Всё чаще в организационных структурах все большего числа российских компаний и холдингов появляются топ-менеджеры, отвечающие за управление

цепями поставок и развитие логистических систем, что подтверждает значимость стратегии, ориентированной на SCM [2].

Целесообразность внедрения концепции SCM в российской практике определяется долей затрат в себестоимости продукции на логистику и взаимодействие с поставщиками и дистрибьюторами.

В нашей стране к таким компаниям можно отнести в первую очередь многопрофильные металлургические комбинаты, предприятия химической индустрии, крупных дистрибьюторов и операторов розничной торговли.

Начиная с 2005 г. до настоящего времени на отечественном рынке без каких-либо значительных изменений в основном представлены два направления западных разработчиков систем SCM (рис. 1).

Традиционно к основным заказчикам систем управления цепями поставок относятся предприятия, деятельность которых связана с большим количеством поставщиков, со значительным объёмом материальных потоков и постоянной потребностью обеспечения наличия требуемого ассортимента, а также в случаях, когда производственный процесс достаточно сложный.

Большой спрос на SCM-системы повлёк за собой расширение географии внедрений. Территориально в России с 2019 г. наиболее

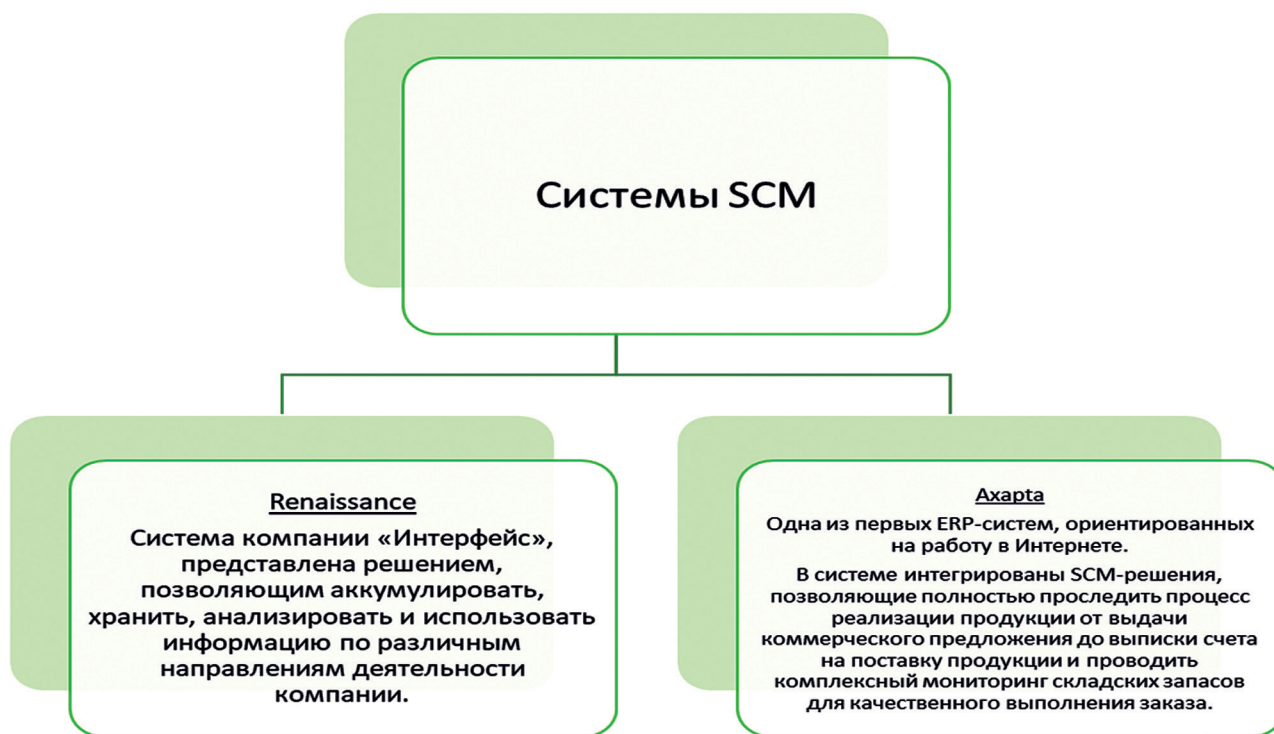


Рис. 1. Основные системы SCM, реализуемые на российском рынке [4]

интенсивно внедрение SCM-систем осуществлялось в пяти федеральных округах.

Распределение SCM-систем по объёму внедрения и по территориальному признаку представлено на рис. 2, наибольшая доля приходится на Центральный федеральный округ (58 %) и Сибирский федеральный округ (23 %). Большая доля внедрений в Сибирском федеральном округе по сравнению с Северо-Западным федеральным округом объясняется местонахождением в регионе крупных промышленных комплексов нефтегазовой и металлургической отраслей. С 2007 г. на отечественный рынок свою продукцию начали продвигать такие зарубежные гиганты, как i2, Infor, Microsoft, Manhattan Associates, SAP и др., среди российских разработчиков — Корпорация «Парус», «Монолит-Инфо», «Фолио». Наибольшей популярностью у российских компаний пользуются разработки компании Microsoft. За западными поставщиками решений остаётся значительный перевес как по числу компаний-разработчиков, так и по объёму внедрений.

За 2018 г. доля российских разработчиков в общем объёме внедрений в мире составляла 26 %, в 2019 г. наблюдался рост на 2,4 % [1].

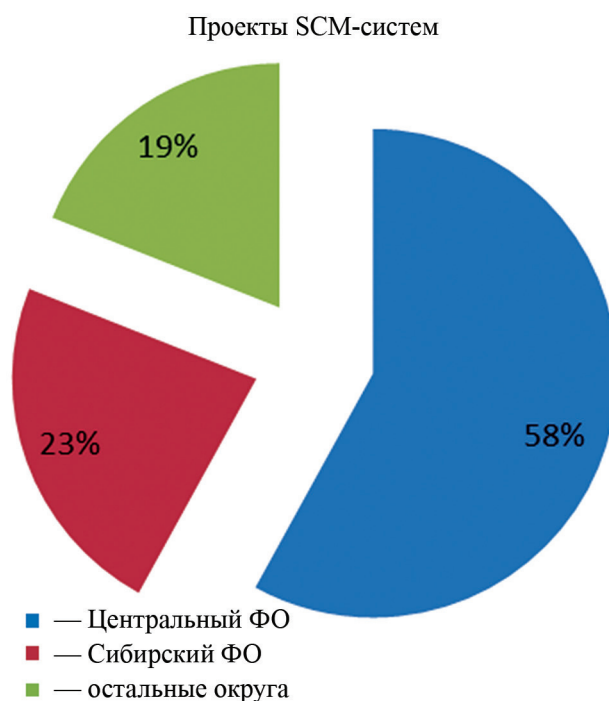


Рис. 2. География внедрений SCM-систем по федеральным округам России, 2019 г. [1]

Предприятия крупного и среднего бизнеса образуют основную часть сегодняшних потребителей систем управления цепями поставок (рис. 3) [1].

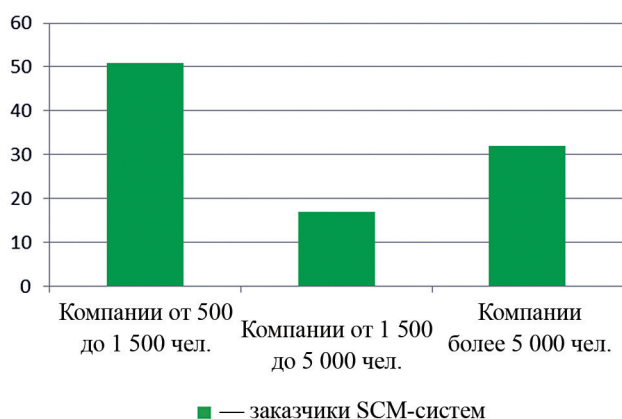


Рис. 3. Заказчики SCM-систем на отечественном рынке [1]

На текущем этапе развития и формирования отечественного рынка SCM-систем ему присущи типичные параметры рынков IT на данной стадии жизненного цикла: колебания спроса, преобладание западных разработок, географическое распространение систем в центральных регионах и т. п. Анализ рынка демонстрирует интерес к системам управления цепями поставок, а наработанный опыт успешных внедрений только подогревает и усиливает его. Российские производители, наряду с западными, выходят на рынок со своими разработками, некоторые уже провели разработки в данном сегменте и модули управления цепями поставок включаются в структуру ERP.

Если сравнивать уровень развития логистики и SCM в России и в развитых странах, то следует констатировать, что он значительно ниже. Но в последние годы наблюдаются тенденции повышения значимости логистики и SCM, как на макроуровне — национальном, так и на микроуровне — на уровне предприятий в организации бизнес-процессов.

В частности, наблюдается расширение круга компаний, которые выделяют управление логистикой и SCM в самостоятельные организационные структуры; понимание топ-преимуществ передачи логистических услуг на аутсорсинг; развитие рынка логистического аутсорсинга (3PL-провайдеры); бурное развитие инфраструктуры логистических систем, значительные инвестиционные вложе-

ния в развитие складских центров и логистических хабов на уровне мировых стандартов; рост спроса бизнеса на новые технологии в управлении цепями поставок.

Расширяется специфический спрос на инструменты совершенствования механизма управления цепями поставок. В этой связи особую значимость приобретают принципы формирования рациональной организации механизма управления цепями поставок предприятий.

Эффективность применения принципов логистики и внедрения прогрессивных технологий управления цепями поставок демонстрируют экономические индикаторы, отражающие оптимальные интервалы изменений в структуре формирования ценности конечного продукта (рис. 4).

Более подробно остановимся на рассмотрении сущностной характеристики специфической особенности принципов формирования инструментов логистики и SCM в целях повышения эффективности бизнес-процессов на предприятии.

Учёные Е.А. Смирнова [6], А.А. Кизим [3], Э.В. Пасюнин [5] считают правомерным использование таких принципов, как специализация, параллельность, непрерывность, пропорциональность, прямооточность, автоматичность и ритмичность формировать механизм рационализации логистических процессов.

Сущность принципа специализации заключается в том, что участники каждого звена логистической цепочки специализируются на выполнении отдельных функций с целью их выполнения на более высоком профессиональном уровне.

Сущность принципа параллельности заключается в том, что некоторые операции или процессы в цепи поставок могут осуществляться одновременно, т. е. быть запараллелены, что приводит к ускорению процессов, сокращению времени, необходимого для их реализации.

Принцип непрерывности подразумевает, что идеальная логистическая система обеспечивает, чтобы все процессы в каждом звене

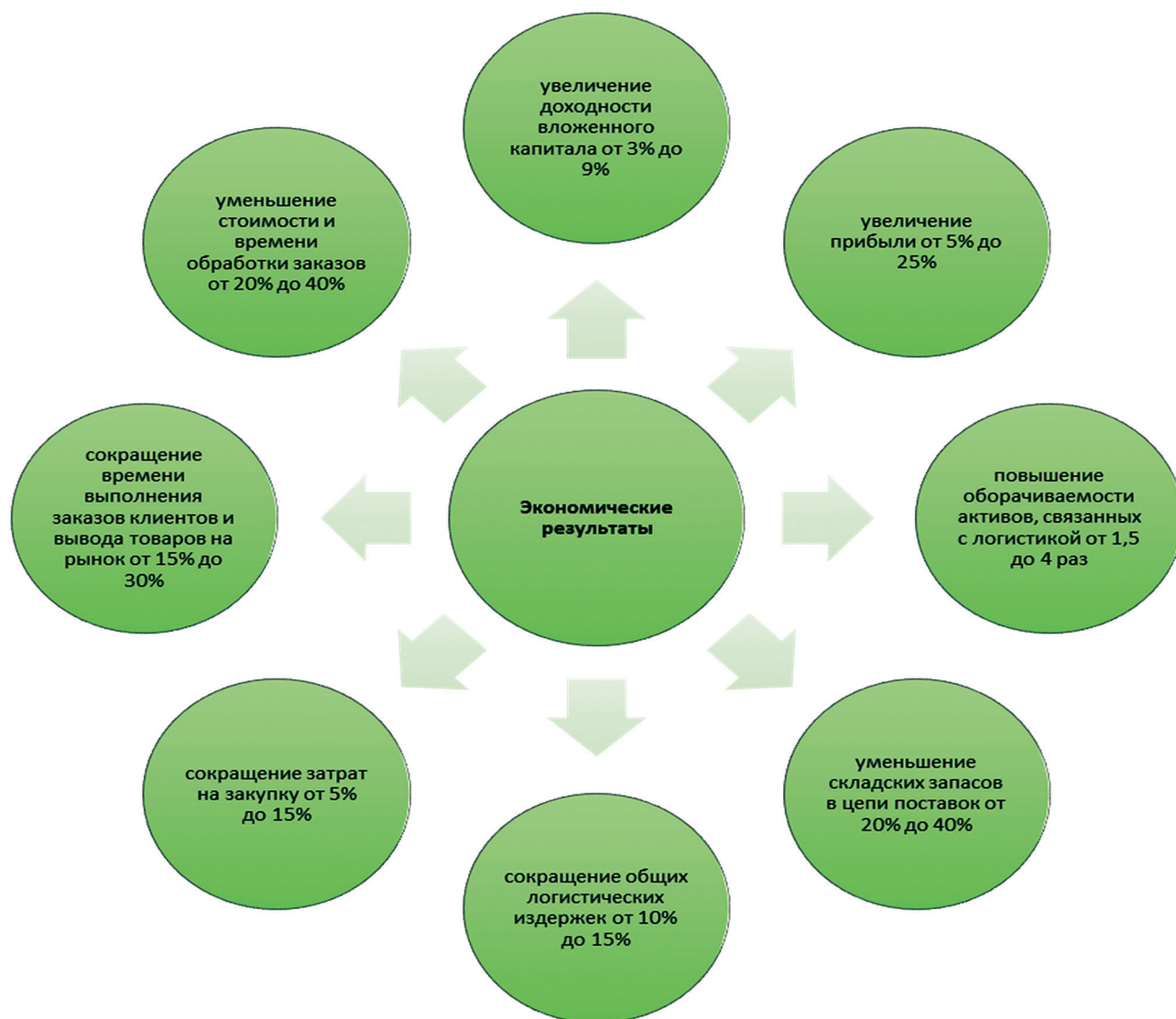


Рис. 4. Экономические индикаторы, отражающие оптимальные интервалы изменений в структуре ценности конечного продукта при применении технологий SCM: авторская интерпретация [1; 3; 7]

логистической цепи протекали непрерывно один за другим, исключались простои между соседними звеньями, тем самым сокращается время поставки продукции потребителю, увеличивается гибкость, маневренность и эффективность всей логистической системы.

Принцип пропорциональности подразумевает сбалансированность логистической системы в контексте каждого звена. Например, производственные мощности, расположенные в конкретном звене логистической цепи, должны соответствовать тому объёму материального потока, который проходит через это звено логистической системы, чтобы не было ни заторов, ни неоправданных ожида-

ний из-за непропорциональности трудоёмкости соответствующих звеньев цепи.

Принцип прямооточности заключается в том, что движение материального потока прямолинейное, без «петель» и возвратов, что позволяет обеспечить ускорение и большую эффективность этих логистических процессов.

Принцип автоматичности подразумевает автоматизацию основных логистических процессов. Это способствует снижению удельных издержек, повышению скорости обработки информации и поставки продукции заказчику.

Суть принципа ритмичности означает, что все процессы в каждом звене цепи поставок

должны иметь схожую ритмику. Аритмия на любом участке приводит к заторам, задержкам, очередям в цепи поставок, рассинхронизации выполнения задач отдельных звеньев логистической системы. Налаженная ритмичность производства, поставки материалов в производство, поставки продукции заказчику дают работающую должным образом, синхронизированную логистическую систему.

Вместе с тем, учитывая мнения учёных, например, Л.Х. Мухаметзяновой [4], Э.В. Пасюнина [5] и др., отметим особую значимость взаимосвязи и взаимообусловленности принципов рациональной организации логистических процессов и рациональной системы управления цепями поставок.

Поясним более подробно наше видение этой специфической особенности, интерпретируя её в привязке к логистическим принципам.

1. **Принцип рациональности.** Отличительная черта проявления взаимосвязи и взаимообусловленности принципа рациональности в организации логистических процессов и в системе управления цепями поставок заключается не только в выборе наиболее подходящего варианта логистических инструментов в системе логистики предприятия, но и в выборе лучших управленческих решений в системе управления цепями поставок, которые представляются оптимальными в контексте показателей для определённых условий.

2. **Принцип оптимизации.** Отличительная черта проявления взаимосвязи и взаимообусловленности принципа оптимизации в организации логистических процессов и в системе управления цепями поставок заключается в том, что принимаемые решения должны обеспечивать оптимальное соотношение затрат и запланированного результата достижения поставленных целей логистической системы предприятия и в системе управления цепями поставок.

3. **Принцип эмерджентности.** Отличительная черта проявления взаимосвязи и взаимообусловленности принципа эмерджентности (целостности) в организации логи-

стических процессов и в системе управления цепями поставок заключается в том, что целостность понимается как свойство и логистической системы, и системы управления цепями поставок, и должно выполняться свою целевую функцию не только в рамках отдельных её элементов, но и в рамках единой системы.

4. **Принцип системности.** Отличительная черта проявления взаимосвязи и взаимообусловленности принципа системности в организации логистических процессов и в системе управления цепями поставок заключается в том, что предполагается подход и к логистике предприятия, и к управлению цепями поставок как к совокупности взаимосвязанных функций (подсистем), реализация которых обеспечивает достижение необходимого эффекта в запланированные сроки и при оптимальных материальных, финансовых и трудовых затратах. Данный принцип подразумевает, с одной стороны, создание логистического объекта как единого целого, с другой стороны, как подсистемы, взаимодействующей с другими подсистемами. Следовательно, принцип системности всесторонне охватывает и предмет, и объект во времени и в пространстве как в системе логистики предприятия, так и в системе управления цепями поставок.

5. **Принцип иерархии.** Отличительная черта проявления взаимосвязи и взаимообусловленности принципа иерархии в организации логистических процессов и в системе управления цепями поставок заключается в том, что в ряде логистических систем предприятий и систем управления цепями поставок создаются такие иерархические взаимоотношения, которые характеризуются как структурной, так и функциональной дифференциацией, подразумевающей определённую гибкость при реализации отдельных логистических функций. На более высоких уровнях иерархии могут быть реализованы такие функции, как интеграция и координация (согласование).

6. **Принцип интеграции.** Отличительная черта проявления взаимосвязи и взаимообусловленности принципа интегра-

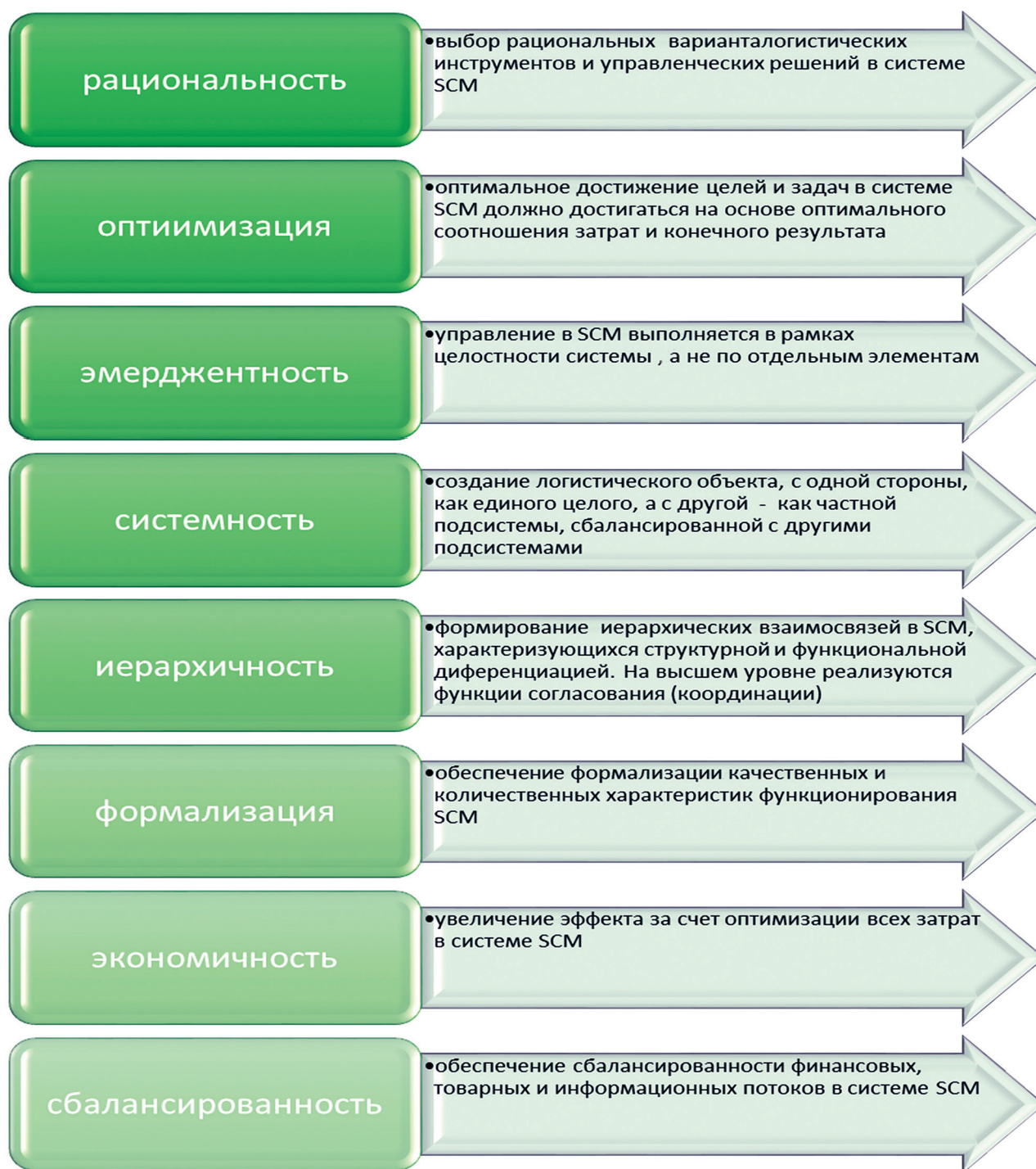


Рис. 5. Принципы рациональной организации механизма управления цепями поставок (авторская разработка)

ции в организации логистических процессов и в системе управления цепями поставок заключается в проявлении данного принципа в возможности объединения отдельных частей или свойств в единое целое. И логистическая система в целом, и управление цепями поставок представляют упорядоченную совокуп-

ность отдельных элементов с определёнными взаимосвязями, приобретающими не присущие отдельным элементам особые системные свойства, позволяющие получать эффект синергии.

7. Принцип синергии. Отличительная черта проявления взаимосвязи и взаи-

мообусловленности принципа синергии в организации логистических процессов и в системе управления цепями поставок связана с совокупным эффектом при взаимодействии отдельных независимых элементов системы управления цепями поставок, который превышает сумму эффектов отдельных их элементов, действующих независимо, и усиливается, создавая синергический эффект.

Считаем правомерным отметить, что в существующих подходах исследования значения и роли принципов логистики в формировании механизма управления цепями поставок не акцентировано внимание на таких важных аспектах, как экономичность и сбалансированность. Предлагаем дополнить изложенные принципы формирования механизма управления цепями поставок ещё двумя, отражающими эти аспекты в механизме управления в логистической системе, которые можно назвать принципами экономической эффективности механизма управления:

1. Принцип экономичности.

Принцип экономичности понимается нами как возможность повышения эффективности в результате оптимизации всех элементов затрат, обеспечивающих реализацию логистической концепции управления цепями поставок предприятия.

2. Принцип сбалансированности.

Принцип сбалансированности понимается нами как необходимость обеспечения в системе управления цепями поставок баланса между финансовыми и товарными потоками на основе минимизации затрат (рис. 5).

Мы считаем, что предложенные нами принципы экономической эффективности (экономичности) и сбалансированности финансовых, товарных и информационных по-

токов в системе SCM (сбалансированности) должны составлять основу формирования механизма управления цепями поставок и в совокупности с принципами рациональной организации механизма управления в логистической системе обеспечить новый качественный уровень хозяйственной деятельности функциональных подразделений предприятия, способствовать сокращению логистических издержек, увеличению оборотного капитала, в целом, способствовать согласованности материальных и денежных потоков в логистической системе предприятия.

Библиографический список

1. Автономная некоммерческая организация «Агентство по продвижению новых проектов». URL:<http://www.asi.ru>
2. *Егорова Е.М., Смирнов А.Г.* Модели управления организационными изменениями в корпорации // Ресурсный потенциал национальной экономики в условиях глобализации: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Краснодар, 2008. С. 216—218.
3. *Кизим А.А.* Концепция построения региональной транспортно-логистической системы: вопросы теории и практики: монография. Краснодар, 2004.
4. *Мухаметзянова Л.Х.* Детерминанты развития логистики управления цепями поставок // Российское предпринимательство. 2014. Т. 14, № 15. С. 114—122.
5. *Пасюнин Э.В.* Принципы проектирования цепи поставок // Российское предпринимательство. 2006. Т. 7, № 10. С. 100—102.
6. *Смирнова Е.А.* Управление цепями поставок. СПб., 2009.
7. Управление цепью поставок (SCM) / П.П. Крылатов, М.А. Прилуцкая. Екатеринбург, 2018.

ОБЗОР ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

*Л.В. ДРАМАРЕЦКАЯ, соискатель кафедры организации производства
и инновационной деятельности,
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
e-mail: lyuda.dramareckaya@gmail.com*

Аннотация

Целью данного исследования является проведение обзора подходов к определению сущности человеческого капитала в работах отечественных и зарубежных учёных. В соответствии с ней исследована история становления концепции человеческого капитала, рассмотрены основные подходы зарубежных и отечественных авторов к определению сущности человеческого капитала. Была выявлена взаимосвязь человеческого и интеллектуального капитала и раскрыты характеристики, отличающие человеческий капитал от других форм капитала.

Ключевые слова: *человеческий капитал, труд, стоимость, ресурс, инвестиции, актив, фактор производства, форма капитала, интеллектуальный капитал.*

В настоящее время социально-экономические отношения все больше ориентируются на человека, с его способностями, силой и качественными характеристиками, с помощью которых он развивает себя и улучшает окружающий мир. Именно образованные люди, с их богатым опытом и квалификацией определяют возможности и границы технологической, экономической и социальной модернизации общества.

Однако долгое время способности индивида рассматривали и оценивали лишь как один из факторов процесса производства. Социальное и экономическое развитие общества обусловило необходимость пересмотра представления о способности человека к труду. Существенно возросла его роль в экономических отношениях, и понятие «рабочая сила» уже не может в полной мере выразить воздействие человека на вещественный капитал. Человек теперь рассматривается не только как

носитель знаний, умений и навыков в какой-либо профессиональной деятельности, но и как человек, имеющий способность принимать оптимальные управленческие решения.

Появление концепции человеческого капитала связано с трудами известных экономистов прошлых столетий — У. Петти, П. Буагильбера, А. Смита, К. Маркса. В Англии благодаря трудам У. Петти, а во Франции в связи с появлением работ П. Буагильбера стали зарождаться признаки нового, альтернативного меркантилизму, учения — классической политической экономии. Они первыми в истории экономической мысли выдвинули трудовую теорию стоимости.

Так, У. Петти считал труд и землю источниками стоимости. Зарплата, по мнению У. Петти, — это стоимость, создаваемая трудом и землёй, сводящаяся к «среднему дневному пропитанию взрослого человека», иначе говоря, к прожиточному минимуму. Этот учёный первым сделал попытку дать денежную оценку «производительным силам человека», полагая, что «ценность большинства людей, точно, как и земли, равняется двадцатикратному годовому доходу, приносимому ими». Таким образом, У. Петти положил начало формированию «теории человеческого капитала».

Наряду с У. Петти огромный вклад в трудовую теорию стоимости внёс П. Буагильбер как родоначальник классической политической экономии Франции. Он считал, что трудом определяется «истинная стоимость» товара, а мера стоимости — это рабочее время. В отношении распределения труда между отраслями этот учёный придерживался мнения, что оно должно происходить в результате свободной конкуренции.

В отличие от У. Петти, который учитывал в человеческом капитале стоимость как трудоспособного, так и нетрудоспособного населения, английский экономист А. Смит интересовался преимущественно населением в трудоспособном возрасте. В его работах особое значение придаётся производительному труду как конечному эквиваленту цены. Он считал, что в основной капитал входят: постройки, земля, машины и иные орудия труда, «приобретённые и полезные способности всех жителей и членов общества». По мнению А. Смита, «эти способности, как часть состояния определённого лица, становятся частью богатства общества, к которому это лицо принадлежит». Этот экономист указывал на то, что «все вложения в способности работника возвращаются с прибылью», так как более квалифицированный рабочий имеет способность создать за единицу времени больше товара, чем менее квалифицированный. Также А. Смигу принадлежит авторство понятия редукции труда, которое он внёс в основы трудовой теории стоимости.

Изучив работы своих предшественников, К. Маркс превратил теорию трудовой стоимости в завершённую логическую конструкцию, разрешив противоречие в объяснении обмена между капиталистом и рабочим. Труд последнего образует стоимость товара, но рабочий за свой труд получает меньшую плату, чем стоит произведённый им товар. Из этого следует, что при соблюдении равенства «труд = стоимость, капиталист не получал бы никакой прибыли». К. Маркс ввёл определение «производительной силы» как совокупности научно-технического прогресса, умений и навыков работников. Чем производительная сила больше, тем меньше затрачивается рабочего времени на изготовление продукта. Обобщая закон стоимости, он вывел следующее правило: «величина стоимости находится в прямой зависимости от количества рабочего времени, а затрачиваемое работником время — от уровня производительной силы».

Учитывая изложенное, можно сказать, что У. Петти, П. Буагильбер, А. Смит и К. Маркс «включали в понятие основного капитала раз-

витые полезные способности человека, при этом указывая на возможность получения дохода от него», это стало основой для становления и развития теории человеческого капитала. Современной экономической наукой и практикой были уточнены и дополнены эти положения.

В настоящее время социально-экономические отношения всё больше ориентируются на человека, с его способностями, силой и качественными характеристиками, с помощью которых он развивает себя и улучшает окружающий мир. Именно образованные люди, с их богатым опытом и квалификацией определяют возможности и границы технологической, экономической и социальной модернизации общества.

В 1920-х гг. важный вклад в дальнейшее развитие теории человеческого капитала внесли работы многих советских учёных. В Советском Союзе на тот момент функционировали 20 научных школ, занимающихся изучением эффективности трудовой деятельности. Характерным для отечественных учёных того периода было следующее:

- изучение трудовой деятельности с точки зрения научной организации труда в производстве;
- комплексная профессиональная подготовка и рациональное воспитание кадров всех уровней хозяйствования;
- обмен передовым производственным опытом и его дальнейшее распространение;
- профессиональная подготовка кадров для работы на социалистических предприятиях, таких как артели, кооперативы, колхозы, совхозы и т. д.;
- исследование основных социально-экономических проблем использования свободного и рабочего времени трудящихся, а также иных вопросов.

Вклад отечественных учёных в оценку эффективности трудовых ресурсов был весьма весомым, это также способствовало развитию теории «человеческого капитала». Советские учёные в своих исследованиях пришли к выводу, что для эффективного функционирования разных отраслей народного хозяйства

очень важными являются качественные, а не только количественные характеристики трудовых ресурсов, а именно: уровень образования, состояние здоровья, профессиональная подготовка, квалификационный уровень и др.

В США — одной из наиболее экономически развитых стран мира, в 1960-е гг. было положено начало разработке «концепции человеческого капитала», которая явилась обобщением накопленного предыдущего опыта реализации возможностей человека в условиях наращивания высоких темпов технического прогресса. Внедрение в практику данной концепции было обусловлено различием в уровнях экономического развития развивающихся и развитых стран, усилением конкуренции среди крупных компаний на международном и национальном уровнях.

Термин «человеческий капитал» впервые использовал Т. Шульц — американский учёный-экономист лауреат Нобелевской премии, считавший, что основа благосостояния бедных — это не земля, техника и усилия, а знания, т. е. человеческий капитал [13]. Он рассматривал человеческий капитал как некий актив, формирующийся из приобретаемых человеком ценных качеств, которые можно усиливать с помощью вложений. Затем эту идею развил другой американский экономист, также лауреат Нобелевской премии Г. Беккер [10]. По его мнению, формирование человеческого капитала происходит за счёт инвестиций в человека. Такие направления инвестирования, как расходы на здравоохранение и обучение, подготовка на производстве, поиски информации о доходах и ценах — он считал основными. Эти зарубежные учёные являлись сторонниками подхода к определению человеческого капитала как объекта инвестиций. Среди отечественных сторонников данного подхода можно выделить таких авторов, как А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, С.А. Курганский [3].

Интересен подход к определению человеческого капитала как фактора производства, сторонниками которого являются У. Боуэн [11], Л. Туроу [12], В.П. Корчагин [4]. По их мнению, современный человеческий капитал

является интенсивным производительным фактором развития субъекта, неразрывно связанным с трудовыми, организационными и интеллектуальными сферами деятельности. Длительное время общепринятым считался материально-вещественный характер богатства, а главное условие жизни конкретного человека и общества в целом — материальное производство. Однако наступает такой период, когда нематериальное производство начинает преобладать над материальным, а таким новым факторам производства, как знания и информация, характеризующимся нематериальной природой, отводятся первые роли. Что касается общественного богатства, то теперь оно детерминируется богатством умственных способностей и физических возможностей человека, т. е. человеческим капиталом.

Как основной ресурс развития общества человеческий капитал рассматривался Т. Стоуньером, который считал, что научно-технические знания реализуются в создании инновационной техники и технологий, которые в свою очередь создают и поддерживают благосостояние общества [8]. Из этого следует, что управлять высокотехнологичными процессами способны только кадры, обладающие инновационной способностью и активностью.

Человеческий капитал как одну из форм капитала рассматривали А. Маршалл и Г.Ю. Пехтерева, которые полагали, что накопленный запас знаний, способностей, опыта, культуры и здоровья используется в хозяйственной деятельности с целью увеличения дохода общества, предприятия и конкретного человека [6, 7].

С.А. Дятлов, М.М. Критский были сторонниками подхода, характеризующего человеческий капитал как форму жизнедеятельности человечества в результате его исторического движения к современному состоянию, при этом ассимилирующую предшествующие формы [2, 5]. Иными словами, человеческий капитал представляет собой то, что определяет интеллектуальный или качественный уровень конкретного типа общества. В постиндустриальном обществе человек с его

интеллектуальным потенциалом становится главной производительной силой, в связи с чем в современном мире особую популярность набирает теория интеллектуального капитала.

Формирование и развитие концепции ин-

теллектуального капитала в момент перехода общества в постиндустриальную стадию связаны с фундаментальными изменениями, происходящими в современном мире (см. таблицу).

Весомый вклад в формирование и разви-

Систематизация подходов к определению сущности человеческого капитала в работах отечественных и зарубежных учёных [2—8, 10—13]

Подход	Сторонники	Содержание
Человеческий капитал как объект инвестиций	Т. Шульц	Человеческий капитал — это актив, формирующийся из приобретаемых человеком ценных качеств, которые можно усиливать с помощью вложений в образование, повышение квалификации, здоровье.
	Г. Беккер	Человеческий капитал — это совокупность навыков, знаний и умений человека, в которые выгодно инвестировать.
	А.И. Добрынин	Человеческий капитал — это сформированный в результате инвестирования и аккумулированный человеком некоторый запас знаний, навыков, способностей, мотиваций и здоровья, целенаправленно используемый в процессе труда, способствует росту его производительности и заработка.
Человеческий капитал как фактор производства	У. Боуэн	Человеческий капитал — это приобретённые знания и навыки, а также мотивация и энергия человеческих существ, которые могут быть использованы в целях производства товаров и услуг в течение определённого времени.
	Л. Туроу	Человеческий капитал — это способность людей к производству предметов и услуг.
	В.П. Корчагин	Человеческий капитал — интенсивный производительный фактор развития субъекта, неразрывно связанный с трудовыми, организационными и интеллектуальными сферами деятельности.
Человеческий капитал как ресурс развития общества	Т. Стоуньер	Человеческий капитал — это важнейший ресурс общества на постиндустриальной стадии развития, так как инновационная техника, создающая и поддерживающая его благосостояние, приходит в жизнь через знания и организационные усовершенствования, и только опытные квалифицированные кадры способны управлять высокотехнологическим процессом.
Человеческий капитал как одна из форм капитала	А. Маршалл	Человеческий капитал — это форма капитала вследствие того, что является источником будущих удовлетворений или заработков или же их вместе.
	Г.Ю. Пехтерева	Человеческий капитал — это одна из форм капитала, отражающая экономические отношения по вопросам, связанным с формированием, созданием и использованием социального капитала, а также накопленный запас знаний, способностей, опыта, культуры и здоровья, используемый в хозяйственной деятельности с целью увеличения дохода общества, предприятия и конкретного человека.
Человеческий капитал как форма жизнедеятельности человечества	С.А. Дятлов	Человеческий капитал — форма выражения производительных способностей человека на постиндустриальной стадии общественного развития.
	М.М. Критский	Человеческий капитал — конкретная всеобщая форма жизнедеятельности человечества, которая ассимилирует предшествующие формы и формируется в результате исторического движения общества к его современному состоянию.

тие теории интеллектуального капитала вне-если такие зарубежные учёные, как экономист и публицист Томас А. Стюарт и лауреат премии по экономике памяти Альфреда Нобеля Джеймс Тобин.

Томас Стюарт как один из идеологов интеллектуального капитала считает, что интеллектуальный капитал представляет собой сумму знаний кадрового состава компании, обеспечивающую ей конкурентоспособность [9]. Он отмечает, что интеллектуальный капитал — это некий интеллектуальный материал, формализованный, зафиксированный и использованный для производства другого более ценного актива. По его мнению, информация, идеи и знания могут стать стратегическим продуктом, приносящим реальные прибыли, и основанием для развития новых рынков.

Человеческий капитал и его влияние на экономический рост, как правило, оцениваются с позиции эффективности капиталобразования. В настоящее время существует достаточно много подходов к оценке интеллектуального капитала, однако хотелось бы акцентировать внимание именно на теории Джеймса Тобина. Американский экономист Дж. Тобин разработал концепцию «фактора Q» — коэффициента использования интеллектуального капитала как отношения рыночной стоимости активов к затратам на их замещение [1].

Учитывая изложенное, следует сказать о взаимосвязи человеческого и интеллектуального капиталов. Выделяют два основных подхода к пониманию отличий между интеллектуальным и человеческим капиталом. В соответствии с первым интеллектуальный капитал — это часть человеческого капитала. В то же время основные представители второго подхода считают, что интеллектуальный капитал понятие более широкое и сложное чем человеческий капитал. По мнению некоторых учёных, наиболее аргументированной является теория интеллектуального капитала, определяющая человеческий капитал как элемент интеллектуального капитала.

Обобщив сказанное, можно сделать выводы о том, что:

– до сегодняшнего дня вопросы, связанные с определением сущности человеческого капитала как экономической категории, продолжают оставаться дискуссионными ввиду того, что исследователи данной тематики представляют акценты на разных её аспектах;

– человеческий капитал обладает характеристиками, отличающими его от других форм капитала, а именно: непосредственная связь с человеком-носителем; нематериальный характер (знания, умения и навыки) проявлений человеческого капитала; разная степень продуктивности использования в зависимости от жизненных ценностей или желаний его носителя, опосредованная оценка человеческого капитала; инвестиции в человеческий капитал могут частично использоваться не в производственных целях; значительное влияние на развитие способностей человека к качественному и производительному труду;

– для формирования и развития человеческого капитала нужны инвестиции от отдельных людей, организаций и общества в целом, которые являются наиболее выгодными по сравнению с инвестированием в другие формы капитала. К таким инвестициям можно отнести: расходы на получение образования, поддержание здоровья, затраты, связанные с поиском работы, подготовку и переподготовку на производстве, и т. д.;

– важным критерием определения человеческого капитала, в его классическом понимании, является доход, который он может приносить обществу, организации и конкретному человеку;

– именно человеческий капитал, являясь одним из основных ресурсов, может стать главной движущей силой общественного развития за счёт использования накопленных им знаний, умений и навыков, которые передаются из поколения в поколение.

Библиографический список

1. *Белагуров А.О.* Коэффициент q-Тобина как один из показателей инвестиционной привлека-

- тельности компаний ИТ-сектора экономики // Экономика и управление народным хозяйством. 2016. №4 (137). С. 74—78.
2. Добрынин А.Н., Дятлов С.А. Человеческий капитал. М., 2002.
3. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Курганский С.А. Методология человеческого капитала // Экономика образования: Междунар. периодич. науч. журн. Кострома. 1999. № 1. С. 10.
4. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал — сущность, идеология, развитие. URL: <http://www.ierc.ru>.
5. Критский М.М. Человеческий капитал. Л., 1991.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 1. С. 113—116; Т. 2. С. 266—267; Т. 3. С. 30—34, 79.
7. Пехтерева Г.Ю. Человеческий капитал ра-
ботников сельского хозяйства: дис. ... канд. экон. наук. Орёл, 2006.
8. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики // Новая технократическая волна на Западе. М., 1986. С. 392—409.
9. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций / пер. с англ. В.А. Ноздриной. М., 2007.
10. Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // Journal of Political Economy. 1962. Supplement. Oct.
11. Bowen H. Investment in Learning — San-Francisco; Wash.; London, 1978.
12. Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970.
13. Schulz T. Investment in Human Capital // American Economic Review. 1961. № 1. P. 157—170.

ЭКОНОМИКА КОРОНАКРИЗИСА: ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ (РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ)¹

*Л.С. ШАХОВСКАЯ, доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики и предпринимательства,
Волгоградский государственный технический университет —
Опорный региональный университет Волгоградской области
e-mail: mamol4k@yandex.ru*

Аннотация

Рецензия посвящена выходу научного сборника коллектива авторов Института проблем управления им. Трапезникова РАН под редакцией Р.М. Нижегородцева, в котором раскрываются актуальные вопросы сущности экономики коронакризиса, причины его появления, содержание, формы проявления, сегодняшнее состояние и тенденции развития в будущем. Отмечается важность исследования для интенсивного социально-экономического развития России и определения вектора её развития в будущем.

Ключевые слова: пандемия, коронакризис, экономический кризис, COVID-19, конкуренция, мировая экономика, коронавирус.

Сегодня весь мир находится в состоянии пандемии, абсолютно все страны мира вне зависимости от уровня их социально-экономического развития, численности населения, обеспеченности ресурсами и экологического состояния природной среды обитания народов этих стран вынуждены бороться за своё выживание с врагом — вирусом, который получил название COVID-19.

Ситуация, кстати, для мирового сообщества совершенно не новая: всё это мир уже проходил чуть более ста лет тому назад, когда во время Первой мировой войны люди гибли даже не на фронтах в результате боевых действий, что в состоянии войны было бы понятно, а дома, в своих постелях от массового вирусного заболевания, получившего романтическое название — «испанка», по

имени страны, где эта болезнь была впервые выявлена. Перед этой болезнью европейская медицина была бессильна, поскольку медики тогда слабо представляли себе природу и причины подобных заболеваний, поэтому и не умели их лечить. Как следствие, только в Европе от испанки умерло более 3 млн чел., а во всём мире около 10 млн, при том, что население земного шара составляло тогда менее половины сегодняшнего. Если добавить к этому ещё и военные людские потери, то цифры для того периода окажутся чудовищными.

Нынешнее время с событиями столетней давности роднят следующие обстоятельства: неизученность заболевания и причин его возникновения; отсутствие средств борьбы с ним; большое количество жертв во всех странах мира (менее чем за год около 30 млн заболевших, счёт умерших приближается к миллиону); крайняя турбулентность внешней среды деятельности во всех странах, вызванная многочисленными локальными конфликтами, как военными, так и торговыми, что не могло не сказаться на экономическом развитии каждой отдельно взятой страны и всего мирового хозяйства в целом.

Прошло столетие и следует отметить, что в первой четверти XXI в., кардинально изменилась вся внешняя среда существования стран мирового сообщества, а с ней и условия хозяйствования: так, на смену глобальной конкуренции между странами пришёл диктат отдельных стран, означающий выхолащивание

¹Экономика коронакризиса: вызовы и решения: сб. науч. тр. / под ред. Р.М. Нижегородцева. М., 2020.

самой сути конкуренции как экономического явления, и замена её политическими решениями, когда рыночный механизм конкуренции и его современное институциональное оформление нарушаются сплошь и рядом в угоду достижению интересов отдельных стран мирового сообщества [1].

Другими словами, вместо конкуренции на мировых рынках между странами и глобальными ТНК за реализацию своих товаров и услуг сегодня достаточно сказать «ты плохой» и объявить санкции странам-конкурентам, в результате чего конкуренция как экономическое явление перестала существовать, поскольку она перешла в чисто политическую плоскость.

Сложившееся в мировом хозяйстве подобное положение означает возникновение в XXI столетии рукотворного по своей природе и «ползучего» кризиса не только в мировой политике, но и в экономике, который мы наблюдаем последние 20 лет и при котором экономически более развитые страны пытались выжить и выживали за счёт менее развитых в экономическом отношении стран-партнёров. Словом, перманентное состояние экономического кризиса для всей мировой экономики явилось последствием её развития в условиях крайне турбулентной внешнеэкономической среды деятельности, т. е. состояние перманентного и вялотекущего экономического кризиса стало *нормальным* состоянием для большинства стран мира.

Как ни парадоксально, но пандемия, вызвавшая к жизни экономический кризис, связанный с особенностями распространения заболевания коронавирусом COVID-19 и получивший название «коронакризис», уравнила шансы самых различных стран мирового сообщества, поскольку не только парализовала их экономический рост, но и существенно увеличила темпы падения ВВП во всех без исключения странах. Сейчас уже ясно, что даже при самом благоприятном развитии событий, когда мировому сообществу удастся победить коронакризис, мировая экономика и национальные экономики отдельных стран уже никогда не останутся прежними, по-

скольку мир и в дальнейшем могут ожидать подобные чрезвычайные явления, которые крайне негативно будут влиять на общее развитие экономики любого уровня, периодически провоцируя *экономические кризисы недопроизводства*.

Хорошо понимая суть явления, получившего название коронакризис, коллектив авторов, представленный учёными Института проблем управления им. Трапезникова РАН, взял на себя труд исследовать сущность экономики коронакризиса, причины её появления, содержание, формы проявления, сегодняшнее состояние и тенденции развития, что необычайно важно для интенсивного социально-экономического развития России и определения вектора её развития в будущем.

Представляется, что определяющим посылом для этого сборника научных трудов по экономике коронавируса является заглавная статья Р.М. Нижегородцева, научного редактора сборника, и статья Н.П. Горидько: «Институциональные дилеммы коронакризиса: внешние эффекты принятия решений».

Авторы статьи, хорошо понимая причины, сущность, особенности и длительность протекания нынешнего коронакризиса, начинают даже не столько с необходимых мер государственной поддержки российской экономики на всех уровнях её функционирования, сколько с этических проблем одновременной профилактики заболевания, дабы не допустить критического уровня его распространения, способного обрушить всё экономическое развитие страны.

Эти этические проблемы связаны с осмыслением сущности экономической демократии и степени её свободы, которые в наше время в немалой степени зависят от ответственного или безответственного поведения конкретных людей, характеризующего восприятие ими формализованных институциональных правил, установленных различными институтами, исходя из интересов большинства членов общества. Применительно к сегодняшней ситуации, связанной с пандемией из-за коронавируса, во всех странах находятся так называемые «ковиддиссиденты», которые отрица-

ют либо существование самого заболевания, либо его смертельный характер, по причине чего они не желают соблюдать элементарные, рекомендуемые ВОЗ меры: это правила защиты от заражения в общественных местах, например, такие, как маски или перчатки.

В основе этого протестного поведения лежит постулат о том, что каждый человек свободен сам распоряжаться своей судьбой и это его дело, носить ему средства защиты или нет. При этом таких людей совершенно не заботит, что в случае скрытого протекания болезни у них самих, что более, чем возможно, поскольку, примерно, треть заболевших болеет бессимптомно, являясь распространителями заболевания, они могут заразить других людей, для которых это заболевания может оказаться смертельным.

Надо ли переубеждать таких ковиддиссидентов, тратя на это время, силы и знания медиков, которые в условиях пандемии представляют собой дорогостоящий ресурс, буквально «на вес золота»? Ответ авторов очевиден, но думается, что ссылка на Гегеля о том, что «свобода — это осознанная необходимость», их не убедит, поскольку ограничения их личной свободы для них неприемлемы ни в каком виде! Думается, что это как раз тот самый случай, когда социально ответственное государство должно употребить свою власть, поскольку свобода отдельного человека или целой социальной группы людей кончается там, где начинается свобода другого человека или другой социальной группы.

Мысль о сбалансированном воздействии государства на формируемые обществом социально-экономические институты проходит красной строкой одновременно через все статьи сборника.

В первом разделе сборника «Устойчивость, безопасность и глобальные проблемы» авторы пытаются понять, существует ли локальный выход из глобального кризиса, и приходят к выводу, что для мировой экономики в целом, как и для национальных экономик многих стран, локальный выход вряд ли возможен по причине глобального характера. Иное дело национальные экономики отдель-

ных стран, в частности, российская экономика, для которой введение санкций сыграло позитивную роль, оказалось тем самым триггером, который привёл к переформатированию всей её структуры, сориентировав её на внутренний рынок.

Думается, что дальнейшее развитие российской посткоронакризисной экономики допускает локальный выход из глобального кризиса через развитие цифровой среды «как инструмента, максимально сокращающего издержки на пути восстановления производства в цифровом формате» и необходимости восстановления уровня инвестиций, чем сейчас усиленно занимается российское правительство, предпринимая меры по возвращению российских капиталов из офшоров на Родину. «Обе эти проблемы на сегодняшний день оказываются интегрированными в глобальные процессы и не могут быть решены локально, до начала глобального роста», — делают вывод авторы раздела [с. 83].

В данном разделе сборника авторы, говоря о новом понимании международной специализации стран с точки зрения проблем экономической безопасности (с. 18—23), учитывают также новые вызовы в развитии российской и мировой экономики (с. 24—28), а также развитие тенденций мирового кризиса под влиянием пандемии COVID-19 (с. 29—31), справедливо считая его проверкой стран на устойчивость, и предлагают для выхода из него использовать в РФ опыт 2014 г. (с. 32—35). Понимая, что турбулентность экономического развития в XXI столетии вряд ли уменьшится, а будет постоянно нарастать, авторы сборника исследуют на примере эпидемии коронавируса и сопутствующих ограничительных мер влияние чрезвычайных ситуаций на инновационное развитие (с. 36—43), поскольку задачу инновационного развития национальных экономик, особенно на постсоветском пространстве, никто не отменял.

Мы уже отмечали, что социальный аспект посткоронакризисного развития проходит красной нитью через весь сборник, поэтому авторы подробно рассматривают социально-экономическую политику Российской Феде-

рации в условиях новой для нашей страны коронавирусной инфекции (с. 44—51). На фоне мировой пандемии интересен опыт экономического развития не только РФ, но и тех стран ближнего зарубежья, экономика и социальная сфера которых интегрирована в своём развитии с другими странами постсоветского пространства, входящими в совместные экономические организации типа ЕВРАЗЭС. С этой точки зрения для РФ интересен опыт Казахстана, где предвидимые, но не предсказанные последствия, в частности негативные прогнозы, оказались бесполезны в условиях коронакризиса (с. 52—81).

Изучая суть экономики коронакризиса, которая как для мировой, так и для российской экономики является теперь неизбежной средой обитания, а не каким-то случайно проскочившим эпизодом, который можно переждать, авторы сборника в первом разделе обобщили те вызовы, которые она несёт миру и те решения, которые требуется принять на уровне российской национальной экономики, чтобы понять, как и куда нам двигаться дальше в условиях постоянно нарастающей турбулентности развития всего мирового хозяйства, поскольку для социально ориентированной модели развития российской экономики высшей ценностью является человек — граждане РФ, т. е. всё население нашей страны.

Второй раздел сборника «Динамика отраслевых рынков и выбор агентов в условиях коронакризиса» (с. 84—176) также начинается статьёй редактора сборника — доктора экономических наук, зав. лабораторией ИПУ им. В.А. Трапезникова РАН, Р.М. Нижегородцева о трендах коронакризиса, деформации рынков и задачах экономической политики государства (с. 85—105). Причём автор начинает свою статью опять-таки с человека и размышлений о том, как и каким образом его можно избавить от новой формы противостояния, когда войны будут вестись не столько с помощью традиционных, пусть даже самых совершенных вооружений — «железок», как называет их автор (с. 87—88), а с помощью биологического оружия, каким, собст-

венно, и стал коронавирус. И здесь он видит выход в использовании возможностей цифровой экономики и цифрового производства, которые повышают изобретательские возможности людей в поисках защиты от такого вида оружия, либо каких-то новых, суперточных «железок».

Р.М. Нижегородцев совершенно справедливо отмечает, что в современных условиях предвидеть, и уж тем более предсказать, развитие событий, связанных с процессами глобализации мировой экономики, невозможно в силу непредсказуемости трендов её долгосрочного развития, и отмечает при этом одновременное действие двух противоположных и совершенно разнонаправленных тенденций: одна — к продолжающейся поляризации стран и регионов мира на «богатых» и «бедных», когда богатые страны находятся сегодня в состоянии «рецессионного разрыва», в то время как бедные страны — в состоянии «инфляционного разрыва», а другая тенденция — к интеграции хозяйственных связей между странами, имеющими разные возможности и скорости развития в силу тех или иных причин (с. 98—99).

Первая тенденция вызывается постоянно углубляющимся технологическим разрывом между разными группами стран, а вторая особенно характерная для стран постсоветского пространства, необходимостью сохранения суверенитета собственной страны как таковой. Аналогичные процессы происходят и в странах ЕС, но там они менее выражены, поскольку «в товарищах согласия нет» по причине разной степени заинтересованности этих стран в защите со стороны «старшего брата», роль которого на себя взяли США.

Для мировой экономики в эпоху глобализации характерны слияния и поглощения мелких компаний более крупными, но интеграция суверенных стран в современных условиях — это явление достаточно новое, что, как отмечает Р.М. Нижегородцев, даёт возможность многим экспертам предсказать возможное возрождение Советского Союза, разумеется, в новом составе, новом формате и новом качестве. Надо отметить, что сего-

дняшние реалии молодой суверенной страны постсоветского пространства Республики Беларусь (РБ) толкают её к дальнейшей интеграции с РФ. До этого, несмотря на то что российский рынок был основным рынком сбыта для белорусских товаров, а белорусские предприятия полностью обеспечивались российскими энергоносителями по льготным ценам, Союзное государство РБ — РФ развивалось не особенно успешно, хотя Белоруссия и являлась партнёром РФ по СНГ, ЕАЭС, ТС и пр., а между странами действовал безвизовый режим.

После последних выборов президента Республики Беларусь встал вопрос о возможности сохранения суверенитета этой страны, поскольку население страны расколосось в соответствии с ориентацией одной части жителей на продолжение сотрудничества с Россией, а другая часть до сих пор остается ориентированной на Европу. Этот внутренний раздрой побудил руководство Белоруссии ускорить процесс интеграции с Россией, поскольку оно, в отличие от части жителей этой страны, понимает, что Белоруссия, лишённая каких-либо природных ресурсов, интересна странам ЕС только как рынок сбыта своих товаров: в странах ЕС конкуренты никому не нужны и опыт развития восточноевропейских стран после их вхождения в ЕС это наглядно подтверждает. «...В таких случаях принято говорить...», — пишет автор, «...что окончательный вердикт происходящим сегодня событиям вынесет история» (с. 101), но мы видим, что история сегодня сознательно переписывается в угоду интересам отдельных стран, цель которых — закрепить поляризацию стран мирового сообщества, поделив их на рынки сбыта и источники сырья, как это было в эпоху колониализма.

Разумеется, это деление преподносится под флёром развития демократии в бывших странах социалистического лагеря, но, по сути, является новой, глобальной формой колонизации более слабых стран сильными, закрепляя в них на долгие годы процесс технологического отставания. Далее автор делает несколько прогнозных сценариев разви-

тия России, справедливо обращая внимание на то, что последствия падения экономики в условиях пандемии могут быть не столь катастрофичны, если будет выработан общенациональный план выхода из коронакризиса, а экономический рост в стране начнётся только, если, наконец, заработает федеральный закон о стратегическом планировании, который, существуя по факту, все никак не превратится в реально работающий экономический институт (с. 99).

Третий раздел сборника «Инструментальный анализ и прогнозирование кризисной динамики» включает всего три статьи, но он очень важен, поскольку только имеющиеся управленческие инструменты и их профессионально грамотное использование позволяют в условиях крайне турбулентной внешней среды деятельности реализовать общенациональный план выхода из коронакризиса и наметить реальный план стратегии дальнейшего развития российской экономики, который бы обеспечил докризисный экономический рост и не только в краткосрочном периоде.

Завершает этот интереснейший сборник научных статей учёных ИПУ РАН четвёртый раздел «Философия кризиса и динамика экономических интересов», в котором авторы рассматривают следующие проблемы, связанные с экономикой коронакризиса: эффективные состояния системы охраны здоровья в разрезе пандемий (с. 219—225); Gig-economy (гигономика) и коронакризис (с. 226—245); COVID-19 с точки зрения управления (с. 246—259); поддержка малого бизнеса во время коронакризиса (с. 260—266); и, наконец, общее состояние экономики в изоляции (с. 267—274).

Анализ материалов последнего раздела позволяет понять, что любая пандемия является вызовом для любой, даже самой совершенной системы здравоохранения, поскольку к прежним проблемам сохранения здоровья для каждого человека добавляется новая — опасность заражения заболеванием, которое либо не всегда хорошо изучено, либо оно уже хорошо известно, но внешняя среда жизнедеятельности людей ещё не успе-

ла подготовиться к быстрому распространению заболевания, из-за которого и объявлена пандемия. Это означает, что в любом случае требуется время для принятия решений о первоочередных задачах для существования и дальнейшего развития всей системы в целом, т. е. со временем, по мере изменения ситуации, будут меняться и задачи, стоящие перед системой здравоохранения, иначе она просто будет неэффективна.

Далее авторы обращают внимание на меняющийся характер самой экономики как сферы человеческой жизнедеятельности, когда на смену традиционной рыночной экономике в её классическом понимании приходит «гигономика», т. е. экономика нового типа, когда можно выполнять работу по договорам, не числясь в штате компании, и не зависеть при этом от конкретного работодателя. Другими словами, постоянно иметь временную работу. Этот тип современной экономики можно охарактеризовать ещё как «шеринговую экономику», или иначе, как экономику совместного потребления, в которой инструментом такого потребления является глобальная сеть Интернет. И здесь уже существует прямая зависимость: Интернет поспособствовал возникновению шеринговой экономики, а последняя поспособствовала расширению возможностей Интернета. Коронакризис при этом сыграл роль триггера, поскольку ещё больше расширил возможности Интернета для совместного не только потребления, но уже и совместной деятельности в сфере образования, например, позволив выполнять работу в режиме on-line, который не требует личного присутствия, а значит, многократно сокращает возможность инфицирования COVID-19.

Другими словами, COVID-19 с точки зрения управления поведением населения различных регионов РФ, помог разработать меры, которые в административном порядке заставили людей перейти на режим самоизоляции, что помогло снизить степень инфицирования по сравнению с другими странами. Это означает, что были формализованы административные институты управления, имею-

щие временный характер, но учитывающие специфику распространения заболевания в том или ином регионе, что помогло избежать взрывного характера заболевания, своевременно его выявлять.

Поддержка малого бизнеса во время пандемии тоже может носить различный характер, особенно для тех компаний, которые не могут оказывать услуги отдалённо. В РФ, например, помимо отсрочки платежей по кредитам, оплаты субаренды помещений и прочего были неоднократно введены выплаты семьям с детьми и лицам, временно оставшимся без работы. Поскольку эти деньги шли на потребление, это помогло сохранить потребительский спрос на продукты питания, которые в основной своей массе производятся в регионах России, что одновременно поддержало и отдельные жизненно важные отрасли региональных экономик на территории нашей страны.

Общее состояние российской экономики в изоляции, как ни парадоксально, но тоже сыграло свою позитивную роль, поскольку ещё более сориентировало её на внутренний рынок, что позволило отказаться от импорта в различных сферах жизнедеятельности, рассчитывать только на собственные силы и возможности. И то, что успешная российская вакцина от коронавируса Спутник V раньше других стран была создана именно в России, как нельзя лучше подтверждает правильность ориентации российской экономики на использование собственных ресурсов.

Подводя итог, хочется сделать следующие выводы и обобщения, на которые наталкивают самые разные и порой противоположные взгляды авторов сборника.

Во-первых, хочется поздравить авторский коллектив лаборатории экономической динамики и управления инновациями Института проблем управления им В.А. Трапезникова РАН с выходом в свет этого колоссального по своему научному анализу труда, посвящённого исследованию экономики коронакризиса, и порадоваться тому, что большая часть авторских прогнозов и предположений о динамике её развития оправдалась, как и предлагаемые

ими, для выхода России из кризисной ситуации.

Во-вторых, это исследование обязательно должно быть продолжено с учётом произошедших организационно-экономических и управленческих изменений, которые постоянно должны развиваться и совершенствоваться, быстро адаптируясь под весьма неустойчивую внешнюю и внутреннюю среду нашей деятельности, что позволит сделать её более устойчивой.

И, в-третьих, проделанная и переосмыс-

ленная работа авторского коллектива должна быть издана в качестве коллективной монографии тиражом, достаточным для её широкого использования органами законодательной и исполнительной власти на всех уровнях хозяйственной деятельности в РФ. Более того, с учётом социального характера проведённого исследования данная монография должна быть доступна студентам экономических и управленческих направлений подготовки во всех российских высших учебных заведениях.

UDC 339.54

THE REGIONAL INTEGRATION EFFECTS: METHODOLOGY APPROACHES TO CONTENT AND MEASUREMENT

*E.V. SAPIR, Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of world economy
and statistics, P. G. Demidov Yaroslavl State University
e-mail: evsapisir@yahoo.com*

*A.D. VASILCHENKO, bachelor student
of World economy and statistics Department,
P. G. Demidov Yaroslavl sState University
e-mail: 1008issasha@mail.ru*

Abstract

The regional integration theory should progress in line with the relevant methodology clarification and updating which provide adequate tools for the upcoming welfare effects assessment. Proven methods for integration impact measuring require constant supplementation in connection with the expansion of their empirical base. The article proposes methodological approaches to identifying and understanding a number of new effects: capital mobility, labor mobility, compensation and intermediary trade.

Keywords: regional economic integration, integration effects, factors mobility effect, compensation effect, intermediate trade effect.

References

1. Kireev A. International economics: goods and production factors movement. Moscow: International Relations Publishers, 1997. 416 p.
2. Ansah J.W. Capital Mobility and Development Process: The New Political Economy Thoughts. URL: www.e-ir.info/2019/06/16/capital-mobility-and-development-process-the-new-political-economy-thoughts/
3. Anukoonwattaka W., Heal A. Regional Integration and Labour Mobility. Linking Trade, Migration and Development. Bangkok: Economic and Social Commission for Asia and The Pacific, 2014. 66 p.
4. Arpaia A., Kiss A., Pavlovgyi B., Turrini, A. Labour Mobility and Labour Market Adjustment in the EU. Euro-

pean Economy, Economic Papers 539. Brussels: European Commission, 2014. 44 p.

5. Bagwell K., Staiger R. Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Customs Unions // Journal of International Economics. 1997. Vol. 42(1-2). Pp. 91-123.

6. Bagwell K., Staiger R. Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Free Trade Area: Discussion Papers 1048. Northwestern University: Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science, 1993. URL: <https://ideas.repec.org/p/nwu/cmsems/1048.html#author-abstract>

7. Bagwell K., Staiger R. Regionalism and Multilateral Tariff Cooperation. NBER Working Paper No. 5921, February 1997: in International Trade Policy and the Pacific Rim, John Piggott and Alan Woodland, eds. London: Macmillan, 1998.

8. Balassa B. The Theory of Economic Integration. 3rd ed., London, 1969. 316 p.

9. Baldwin R., Venable A. Regional Economic Integration: in: G. M. Grossman & K. Rogoff (ed.). Handbook of International Economics, 1995 Vol. 3, chapter 31, pp. 1597-1644. URL: <https://econpapers.repec.org/bookchap/eeeintchp/3-31.htm>

10. Bhagwati J. US Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Agreements. Washington DC: AEI Press, 1995.

11. Freund C. Multilateralism and the Endogenous Formation of Preferential Trade Agreements // Journal of International Economics. 2000. No 52. Pp. 359-376.

12. Viner J. The Customs Union Issue. Oxford: Oxford University Press, 2014. 236 p.

UDC 336.226.1

THE TAX RESERVES OF GROWTH LABOR PRODUCTIVITY IN FISHING

*V. B. DUBKOVA, Candidate of economic
sciences (Ph.D.), Associate professor of
humanitarian and socio-economic disciplines
Department, the branch Rostov State University
of ways of report in Mineral Waters
e-mail: nako@bk.ru*

Abstract

The classification matrix is proposed by industry groups, defining the level of tax rates to profit for each of them based on the algorithm developed in connection with the level of production efficiency for 2017 year. For fishing enterprises the peculiarities of industrial level of indicators are considered – differentiation signs: structure

of capital, the standard of profit, the profitability of labour and the results of their profit taxation in conditions of the free balance method, the normative method, the modern and the proposed tax profit systems.

Keywords: the tax profit, the regulatory function, tax rate, differentiated approach, the effectiveness of profit taxation, labor productivity.

References

1. The Message of President of RF to Federal Assembly. The Russian newspaper. 21 february 2019.
2. *Vasilev A.* The Taxation in fishing: The results of evolution, the directions of improvement. // The questions of economy. 2010. № 9. pp. 150 – 154.
3. *Dubkova V.B.* The analysis of economy communication of branch of industry and territory in condition of region operation.: Avtoreferat diss.... cand. econ. sci. SPb., 1991. P. 17.
4. *Marx K.* Capital: in 4t. T.3 B-3, part.1. M.: Izd-vo the Political literature, 1978. P.508.
5. *Marshall A.* The principles of economic science: in 3 t. T. 3. M.: Progress, 1993. P. 352.
6. Passport of national program «The labor productivity and support of employment». <http://government.ru/info/35567/> (data treatment 12. 07. 2020).
7. Russian statistical year – book. 2009. State. book / Russtat. M., 2009. P. 795.
8. Russian statistical year – book. 2019. State. book / Russtat. M., 2019. P. 549
9. The Stavropol region in figures. 2019: short state. book / North-Kavkazstat. Stavropol, 2019. P. 99.
10. *Stiglits J.Y.* The economics of public sector. Moscow, 1987. 740 p.

UDC 339.13

DEVELOPMENT OF THE PHARMACEUTICAL MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION UNDER THE INFLUENCE OF IMPORT SUBSTITUTION POLICY

M.E. LISTOPAD, Doctor of Economics, Associate professor, Professor of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: mlistopad@inbox.ru

A.A. ZUB, Master degree student of the program Economic security and sustainability, Kuban State University
e-mail: zub_anastacia@mail.ru

Abstract

The article substantiates the relevance and necessity of qualitative changes in the Russian pharmaceutical industry. This article analyses statistical data characterizing dynamics of development and changes in the structure of Ukrainian pharmaceutical market since the beginning of the active implementation of the policy of import substitution and implementation of the state program of support for the sector (2014–2019). It determines the current level of import dependence of the industry, identified key growth driver and the main trends of the domestic pharmaceutical market.

Keywords: *strategic national interests, import dependence of the pharmaceutical industry, import substitution policy.*

References

1. On approval of the state program of the Russian Federation «Development of the pharmaceutical and medical industry»: decree of the government of the Russian Federation No. 305 of April 15, 2014. URL: <https://base.garant.ru/70644070/>
2. On approval of the list of vital and essential medicines for 2019, as well as lists of medicines for medical use and the minimum range of medicines required for medical care: decree of the government of the Russian Federation No. 2738-p. URL: <http://pravo.gov.ru/>
3. On the national security strategy of the Russian Federation: decree of the President of the Russian Federation No. 683 of 31.12.2015. URL: <https://base.garant.ru/71296054/>
4. Russian Pharmaceutical market: The end of 2015. URL: <https://dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports/>
5. Russian Pharmaceutical market: The end of 2017. URL: <https://dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports/>
6. Russian Pharmaceutical market: The end of 2019. URL: <https://dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports/>
7. The Federal customs service. URL: <http://customs.ru/statistic>
9. *Fedotov A.A.* Human potential and quality of population: approaches to definition. International Journal of Humanities and Natural Sciences. 2020. № 3—2. P. 79—86.
10. *Shevyakov A.Yu., Kiruta A.Ya.* Inequality, economic growth and demography: unexplored relationships. M.. 2009. 187 p.

UDC 658.7

ANALYSIS OF THE MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT SYSTEM AT THE ENTERPRISE OF THE GAS TRANSPORTATION INDUSTRY

L.V. PONOMARENKO, Candidate of economic sciences (Ph.D.) Associate professor, Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: ludashka86@mail.ru

E.V. SNURNIKOV, Master degree student of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: zhes@drummer.ru

Abstract

The article analyzes the system of material and technical support at the enterprises of the gas transportation industry. As a result of the study, the main problems of material and technical support at the enterprises of the gas transportation industry were identified and recommendations for improvement were proposed.

Keywords: *logistics, enterprise, problems of logistics, gas transportation industry.*

References

1. *Berezovsky E.E., Alekhine A.A.* Practical aspects of SCM system management in modern conditions // Search for a new model of socio-economic development in the conditions of global and local transformations a collection of articles of international scientific and practical conference. Collection of articles of the international scientific and practical conference. Ed. G.B. Kleiner, H.A. Konstantinidi, V.V. Sorokozherdyev. 2018. P. 15—20.

2. *Gilmudinova A.I.* SWOT-analysis as a tool for analyzing the competitiveness of the enterprise // Bulletin of Science. 2020. T. 4. No. 6 (27). P. 92-99.

3. *Efremova N.E., Konivets A.D.* SWOT-analysis as an important tool of strategic management // Bulletin of the Tula branch of Finuniversity. 2020. № 1. P. 159—162.

4. *Kizim A.A.* Management of supply of operational resources of industrial enterprises / Economics of sustainable development. 2018. № 2 (34). P. 166—173.

5. *Kizim A.A.* Fundamentals of entrepreneurial logistics: textbook 3rd ed., Supplement and processing. Krasnodar, 2014. 663 p.

6. *Rzun I.G.* Research on the state and effectiveness of asset management of an enterprise // Scientific meridians - 2018. Collection of materials of the VIII International Scientific and Practical Conference. 2018. C. 140—146.

7. *Starkova N.O., Chepurko Yu.A.* Features of the development of the Russian oil and gas sector // Scientific meridians - 2018. Collection of materials of the VIII International Scientific and Practical Conference. 2018. P. 164—170.

UDC 338.22

INNOVATIVE ACTIVITY STIMULATION OF THE LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF THE IMPORT SUBSTITUTION STRATEGY IMPLEMENTATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Yu. N. ALEKSANDRIN, Candidate of economic sciences (Ph. D.) Associate professor, Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban State University e-mail: alex_yun.05@mail.ru

Abstract

In this article the implementation results of the import substitution strategy in the Russian Federation light industry are analyzed. The author examines the commodity and country structure of light industry product imports in Russia, the dynamics of enterprises innovative activity in the industry. Based on the investigation results the set of recommendations to stimulate the development and implementation of domestic innovative technologies in production as a key factor of import substitution in the light industry products market of the Russian Federation are proposed by the author.

Keywords: *import substitution, light industry, commodity structure of imports, innovative activity, subsidies, grants, tax incentives.*

References

1. Mikhail Mishustin allocated 1 billion rubles to support light industry. URL: <http://government.ru/news/40317>

2. Results of the development of light industry in Russia in 2015-2019. Industry prospects in 2020-2025 URL: <https://inpctlp.ru/>

3. Science and innovation. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477>.

4. On approval of the Rules for the provision of subsidies to Russian industrial organizations to reimburse part of the costs of servicing loans aimed at increasing the volume of sales of products and increasing the competitiveness of Russian industrial products. Decree of the Government of the Russian Federation of September 14, 2020 No. 1426. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74541952/>

5. Draft Strategy for the development of light industry in the Russian Federation for the period up to 2025. URL: <https://minpromtorg.gov.ru/docs>.

6. Development of industry and increasing its competitiveness. State Program of the Russian Federation. URL: <http://government.ru/docs/11912/>

7. Consolidated strategy for the development of the manufacturing industry of the Russian Federation until 2024 and for the period until 2035. URL: <http://government.ru/news/39844/>

8. Technological development of economic sectors. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11189>.

9. Commodity structure of imports of the Russian Federation. https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b19_58/Main.htm.

UDC 336.712

REGIONAL BANKING SECTOR: THE PERIOD OF CRISIS IN ECONOMY

*S.A. GOLOVAN, Candidate of economic sciences (Ph. D.), Associate professor of Finance and Accounting, Irkutsk State Transport University
e-mail: free9sonjas@gmail.com*

Abstract

Provision of critical measures in economics is based on the most important financial and exchange rate perspective. In this article, the significance of the phases of the crisis level in the economics of the country of interest is analyzed. The author comes to the conclusion that the phase of crisis phenomena in the economy can indeed have a statistically significant effect on financial performance indicators of regional banks.

Keywords: *crisis scales in economics, regional banking sector, financial indicators.*

References

1. *Alenin V.V., Valov F.L., Kozyreva E.B.* Banking sector of the Kostroma re-gion: state and prospects // Money and credit. 2005. № 1. P. 38—42.

2. *Polyantsev A.M.* Organization of activities of regional commercial banks: Doctoral Dissertation (Economic Sciences). Saratov, 2001. 163 p.

3. *Kurshakova N.B.* Organizational and economic mechanism for ensuring the competitiveness of the services of regional banks of the Russian Federation: Extended abstract of Doctoral dissertation (Economic Sciences). St. Petersburg, 2004. 36 p.

4. *Milenkov A.V.* Local model of stability of the banking cluster of the financial system of the subject of the Federation // Journal of Legal and Economic Research. 2016. № 3. P. 146—153.

5. Basic indicators of the economy of the Irkutsk region. URL: <http://openbudget.gfu.ru/budget/osnovnye-pokazateli-razvitiya-ekonomiki/>.

6. List of banks in Irkutsk, registered in the Irkutsk region. URL: <https://www.banki.ru/banks/irkutsk/list/?-type=registered>.

UDC 336

DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

*O.M. ERMOLENKO, Candidate of economic sciences (Ph. D.), Associate Professor of Economic Analysis of Statistics and Finance Department, Kuban State University
e-mail: eom63@yandex.ru*

*G.L. GABRIELIAN, 4th year student, of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: gayane0806@mail.ru*

Abstract

In the development of the market for banking products and services, a special role is played by tools that facilitate the integration of the banking system of any country into the global financial and economic space, as well as its institutionalization within the framework of the new world financial architecture. In this article, based on the official statistics published by the Bank of Russia and the Bundesbank, an analysis of the state of the banking systems of Russia and Germany is carried out by assessing the key indicators of banking activity in the dynamics for 2001—2019. The German banking system is of particular interest, as it is one of the most stable and reliable in the world. Russia, in turn, adopts the experience of reforms and innovations in the banking sector with a share of adaptation for development in the international market.

Keywords: *banking system, main indicators of banking activity, globalization, world financial market.*

References

1. German Federal Bank. URL: <https://www.bundesbank.de/de>.

2. *Savchina O.V., Prostomolotova V.I., Sharashidze A.Z.* National banking systems of Russia and Germany in conditions of macroeconomic instability: analysis of the state and development trends // Bulletin of the Voronezh State University of Engineering Technologies. 2017. S. 354—360.

3. *Samarina T.S.* The banking system of Russia in the context of globalization // Vestnik ChelGU. 2018. No. 31.

4. *Silantyeva A.N., Ivanchenko L.A.* Similarities and differences in the activities of banking systems in the Russian Federation and Germany // Actual problems of aviation and cosmonautics. 2019. No. 8.

5. *Snatnikov A.A., Timofeeva T.V.* Features of the development of the Russian banking system // Age of quality. 2019. No. 3.

6. Trade economy. URL: <https://tradingeconomics.com/germany/inflation-cpi>.
7. Central Bank of Russia. URL: <https://cbr.ru/>.
8. Ershov V. V. Russian Banking in the Global Economic System: Historical Experience of Integration

- (1991—2017) // European Research Studies Journal. 2018. P. 512—523.
9. Russia economic report. URL: <https://www.worldbank.org/en/country/russia/publication/er>.

UDC 332.142

ECONOMIC SECURITY ASSESSMENT OF THE REGION

Yu.S. KLESHEVA, Candidate of economic sciences (Ph. D.), Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: julkl29@mail.ru

M.A. POLOVCHENKO, Candidate of economic sciences (Ph. D.), Associate professor, Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: maov03012007@rambler.ru

Abstract

The study consists in determining the criteria for assessing the economic security of the subject of the federal state, allowing to designate a complex of measures to strengthen economic security, the assessment of which contributes to the formation of a unified strategy for the development of a territorial unit. The study is based on the disclosure of the essential features that make up the structure of the economic security of public education and on the gradual construction of the author's classification of the types of its assessment system.

Keywords: *economic security, republics of southern Russia, tourism, Adygea, Kabardino-Balkaria, Karachay-Cherkessia.*

References

1. Zaretsky A.D., Klesheva Yu.S. Quality and standard of living in the regions of the Russian Federation //

Economics of sustainable development. 2014. No. 2 (18). P. 84—90.

2. Lavrut N.S. Economic security of regions as the basis of the country's security // Economy and modern management: theory and practice: collection of articles. Art. by mater. XXII int. scientific-practical conf. Novosibirsk, 2013.

3. Monitoring the execution of local budgets of the Russian Federation for 2018. URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2019/08/main/Rezultaty_provedeniya_monitoringa_mestnykh_budzhetrov_za_2018_god.pdf.

4. Polovchenko M.A., Shumilina Yu.V. Financial control in the regions of the Russian Federation and its impact on the entry of Russian enterprises into the European market In the collection: State and municipal finances. Krasnodar, 2018. P. 136—148.

5. Takov R.M. Investment interaction of the Krasnodar Territory and the Re-public of Adygea // Economy and management of innovative technologies. 2016. No. 6. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/06/11685>.

UDC 339.137.025

COMPETITIVE INTELLIGENCE AND INDUSTRIAL ESPIONAGE AS SOURCES OF ENTERPRISE INFORMATION

M.V. PLESHAKOVA, Candidate of economic sciences (Ph.D.) Associate professor, Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: pmv23@list.ru

A.A. GONIN, Master degree student of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: gonin97.a@gmail.com

Abstract

The article deals with the issues of obtaining commercial information by business entities in the conditions of tough competition in modern society. In this regard, the article substantiates the possibility of the existence of two directions of organizing the receipt of information: competitive intelligence and industrial espionage. The features of these two approaches are shown from the standpoint of increasing the competitive advantages of economic entities.

Key words: *competitive intelligence, industrial espionage, information reliability, commercial secret, sources of information.*

References

1. Federal Law of 29.07.2004 N 98-FZ «On Commercial Secrets"» // ATP ConsultantPlus.
2. Bergier J. Industrial espionage. M., 1972. 176 p.
3. Global survey of confidential information leaks in the first half of 2019 URL: <https://www.infowatch.ru/sites/>

ABSTRACT

default/files/report/analytics/russ/Global_Data_Leaks_Report_2019_half_year.pdf.

4. *Nezhdanov I.Yu.* Intelligence technologies for business. M., 2018. 400 p.

5. Online library plam.ru. Objects of industrial espionage.

URL: http://www.plam.ru/hist/kratkaja_istorija_specs_luzhb/p50.php.

6. Sun Tzu, *The Art of War.* / Sun Tzu, ed. Tereshina M. M., 2015. 160 s.

UDC 331.91(075.8)

THE MODERN SYSTEM OF LABOUR STANDARDIZING AT ENTERPRISES WITH THE PECULIARITIES OF PRODUCTION TECHNOLOGY

I.V. SHEVCHENKO, Doctor of Economics, Full Professor, Dean of economic faculty, Kuban State University
e-mail: decan@econ.kubsu.ru

N.N. KRYUCHENKO, Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor, Head of process rationing department, Research Enterprise of the Institute oceangeophysics, JSC «YUZHMOREGEOLOGIA»
e-mail: KryuchenkoNN@rusgeology.ru

Abstract

The article is devoted to the topic of a modern system of international standardization of labor at enterprises, taking into account the peculiarities of production technology on the example of performing a typical technological process for the manufacture of a durable body of a light underwater device. The presented article discusses the method of calculating time standards for determining the labor intensity of work on procurement operations performed at the enterprise. The normative basis of the study is reference books, collections of time standards, as well as GOST-s, which disclose the structure and features of the application of work technology with individual labor objects.

Keywords: labour intensity, calculation, international labor rationing, procurement operation, time norm, strong housing, underwater light device.

References

1. Calculation of labour intensity of operations (transitions) according to the typical technological process of manufacturing of the strong body of the underwater light device: Calculation G: JSC «YUZHMOREGEOLOGY», 2019. 34 p.

2. A set of documents for a typical technological process for the manufacture of a durable housing of a light underwater device: Set of documents G: JSC «YUZHMOREGEOLOGY», 2017. 46 p.

3. General machine-building standards of time for procurement work on metal structures [collection]. M., 1991. 226 p.

4. Metrological characteristics of measuring instruments and technical control of geometric values [reference book]: reference book / compost. L.I. Anisimova, A.S. Krivonogova. Yekaterinburg, 2010. 260 p.

5. *Kryuchenko N.N.* Non-tariff system as a key indicator of the development of integrated wage systems in modern economic conditions // Monograph. Novorossiysk, 2010. 122 p.

6. *Shevchenko I.V., Kryuchenko N.N.* Key factors determining the strategy, mission and goals of the development of Russian maritime transport enterprises when integrating into the world economy // Journal Economics: Theory and Practice. Krasnodar, 2019. P. 52—57.

7. Labor rationing: from theory to practice of application at a modern enterprise: monograph / Yu.G. Odegov [et al.]. Izhevsk, 2016. 600 p.

UDC 339.1

DEVELOPMENT OF NETWORK RETAIL IN MODERN REALITY: KEY TRENDS AND CHANGES IN THE STRATEGY

E.N. ALEKSANDROVA, Candidate of economic sciences (Ph.D.) Associate professor, Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: al-helen@mail.ru

Abstract

Modern retail is changing under the influence of changing consumer needs, COVID-19, the development and implementation of digital technologies, and analysis

of these changes, prompt response to them are the key factors for the success of companies in the nearest prospect. The article highlights the main trends in the development of modern retail, groups the factors of growing consumer interest in Online sales in this area. The key

components of the strategy for the development of retail chains in the new reality are substantiated, and possible directions for further transformation of such strategies are recommended.

Keywords: chain retail, consumer behavior change, online and offline trade, digital technologies.

References

1. Pantano, E., Vannucci, V. Who is innovating? An exploratory research of digital technologies diffusion in retail industry // Journal of Retailing and Consumer Service. 2019. Vol. 49, P. 297—304.
2. Pereira, M.M., Frazzon, E.M. A data-driven approach to adaptive syn-chronization of demand and supply in omni-channel retail supply chains // International Journal of Information Management, 2020. 102165.
3. The volume of advertising in the means of its distribution in 2019. AKAR. URL: https://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id9112/
4. Online FMCG trading sets new records URL: <https://www.nielsen.com/ru/ru/insights/article/2020/onlayn-torgovlya-fmcg-ustanavlivaet-novye-rekordy/>
5. Reboot in FMCG: How marketing 4Ps change

in post-COVID reality. URL: <https://www.nielsen.com/ru/ru/insights/webinar/2020/vebinar-pe-rezagruzka-v-fmcg-kak-menyayutsya-marketingovy-4r-v-post-covid-realnosti/>

6. Стратегии FMCG-бизнеса в пост-COVID реальности. URL: <https://www.nielsen.com/ru/ru/insights/webinar/2020/vebinar-strategii-fmcg-biznesa-v-post-covid-realnosti/>

7. Nielsen: How COVID-19 Will Change the FMCG Market. URL: <https://www.retail.ru/articles/nielsen-kak-covid-19-izmenit-rynok-fmcg/>

8. Kapner S. Retail slump shows Amazon effect // The Wall Street Journal, May 12, (2016). URL: <https://www.wsj.com/articles/kohls-shows-effects-of-retail-slump-as-some-ponder-the-amazon-factor-1463084218>

9. Transformation of traditional retailer in the era of New Retail. Deloitte Chi-na, October 2017. URL: <https://www2.deloitte.com/cn/en/pages/consumer-industrial-products/articles/traditional-brands-retail-transformation.html>

10. US Census Bureau, Quarterly Retail E-Commerce Sales, 3rd Quarter 2019, Nov 19, 2019. URL: https://www.census.gov/retail/mrts/www/data/pdf/ec_current.pdf.

UDC 658.3(075.8)

ON THE INTERCONNECTION AND MUTUALITY OF THE PRINCIPLES OF LOGISTICS PROCESSES AND A SOUND CHAIN MANAGEMENT SYSTEM FOR ENTERPRISES

*L.I. EGOROVA, Doctor of Economics,
Full Professor, Professor of World Economy
and Management Department, Kuban State University
e-mail: l-egorova@mail.ru*

*M.V. EGOROV, Candidate of economic sciences
(Ph. D.), Associate professor, Associate professor
of Economic Analysis of Statistics and Finance
Department, Kuban State University
e-mail: e0606@mail.ru*

*A.A. RESHETNIKOVA, Master degree student
of the program «Logistics»,
Kuban State University
e-mail: e0606@mail.ru*

Abstract

The article examines the theoretic and methodical approaches of supply chain management in the logistics system of enterprises based on the concept of interconnection and mutual conditioning of the principles of management mechanisms. The distinctive features of the manifestation of the relationship and mutual conditioning of principles in the logistics management system are considered.

Keywords: enterprise logistics system, supply chain management, logistics principles.

References

1. Autonomous non-profit organization, Agency for the Advancement of new projects. URL: <http://www.asi.ru>

2. Egorova E.M., Smirnova G. Organizational management models changes in corporation / Resource potential of the national economy in the face of globalization/ Mater. Int. learn-practical. Conf. Krasnodar, 2008. S. 216—218.

3. Kizim A.A. Concept of building a regional transport logistics system: questions of theory and practice. Monograph. Krasnodar, 2004.

4. Mukhametzanova L.H. Determinants of Logistics Management Development supply chains // Russian entrepreneurship. 2014. T. 14. No15. S. 114—122.

5. Pasunin E.V. Principles of Supply Chain Design Enterprise. 2006. T. 7. No 10. S. 100—102.

6. Smirnova E.A. Supply Chain Management. St. Petersburg, 2009.

7. Supply Chain Management (SCM) / P.P. Krylatov, M.A. Prilutska. Yekaterinburg, 2018.

UDC 331.101

OVERVIEW OF THE MAIN APPROACHES TO DEFINING HUMAN CAPITAL

*L.V. DRAMERICA, applicant of the Department
of production organization and innovative activities,
Kuban State Agrarian University
named after I.T. Trubilin
e-mail: lyuda.dramareckaya@gmail.com*

Abstract

The purpose of this research is to review approaches to determining the essence of human capital in the works of domestic and foreign scientists. In accordance with it, the article examines the history of the formation of the human capital concept, considers the main approaches of foreign and domestic authors to the definition of the essence of human capital. It also revealed the relationship between human and intellectual capital, and revealed the characteristics that distinguish human capital from other forms of capital.

Keywords: *human capital, labor, cost, resource, investment, asset, factor of production, form of capital, intellectual capital.*

References

1. *Belagurov A.O.* The q-Tobin Coefficient as one of the indicators of investment attractiveness of companies in the IT sector of the economy // *Economy and management of national economy*. 2016. №4 (137). P. 74—78.
2. *Dobrynin, A.N., Dyatlov, S.A.* Human capital, Moscow, 2002.
3. *Dobrynin A.I., Dyatlov S.A., Kurgan S.A.* Methodology of human capital // *Economics of education: an in-*

ternational periodical scientific journal. Kostroma, 1999. No. 1. P. 10.

4. *Korchagin Yu.A.* Human capital-essence, ideology, development. 2016. URL: <http://www.lerc.ru>.
5. *Cretsky M.M.* Human capital. L., 1991. 120 p.
6. *Marshall A.* Principles of economic science. Moscow, 1993. Vol. 1. P. 113—116; Vol. 2. P. 266—267; Vol. 3. P. 30—34, 79.
7. *Pekhtereva G.Yu.* Human capital of agricultural workers: dis. ... Cand. Econ. science. Orel, 2006. 186 p.
8. *Stonier T.* Information wealth: the profile of the post-industrial economy // *The new technocratic wave in the West*. Moscow, 1986. P. 392—409.
9. *Stewart, Th.A.* Intellectual capital: a new source of wealth for organizations / with eng. V.A. Nozdrina. Moscow: Generation, 2007. 368 p.
10. *Becker G.S.* Investment in Human Capital: A. Theoretical Analysis // *Journal of Political Economy*. Supplement. Oct., 1962.
11. *Voinn N.* Investment in Learning-Zap-Fgncisco; Wash; Lond: Jossey-Vass. 1978.
12. *Thurow L.* Investment in Human Capital. Belont, 1970 P. 15, 48, 49, 86, 116—117, 121, 125.
13. *Schulz T.* Investment in Human Capital // *American Economic Review*. 1961, March-No. 1.

UDC 330

**ECONOMY OF CORONACRISIS: CHALLENGES AND SOLUTIONS
(REFLECTIONS ON THE BOOK)**

*L.S. SHAKHOVSKAYA, Doctor of Economics,
Full Professor, Professor of the Department of Economics
and Entrepreneurship
of the Volgograd State Technical University —
the Basic Regional University of the Volgograd Region
e-mail: mamol4k@yandex.ru*

Abstract

This review is devoted to the publication of the scientific collection created by the team of authors of the Institute of Control Sciences named after Trapeznikov RAN, edited by R.M. Nizhegorodtsev, which reveals topical issues of the essence of the economy of the coronavirus crisis, the reasons for its appearance, content, forms of mani-

festation, the current state and development trends in the future. The importance of the research for the intensive socio-economic development of Russia and determining the vector of its development in the future is noted.

Keywords: *coronavirus, pandemic, economic crisis, COVID-19, competition.*

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

В журнале публикуются научные статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи на русском языке, не представленные к рассмотрению в другие журналы.

Журнал выходит 4 раза в год. Сроки приема статей:

- в №1 — до 15 февраля;
- в №2 — до 15 мая;
- в №3 — до 15 сентября;
- в №4 — до 15 ноября.

Сроки приема статей могут быть сокращены редакцией при досрочном достижении предельного объема номера журнала.

В одном номере журнала может быть опубликована только одна статья одного автора.

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование (подробнее в «Положении о рецензировании»), тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень — не менее 90 %.

Максимальный объем статьи — 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п. л.), минимальный — 0,5 п. л. (10 стр. А4).

Статьи публикуются только при положительной рецензии. Публикации платные. Плата за издательско-редакционные услуги — 600 р. за страницу формата А4, оформленную по требованиям редакции. Оплата производится через Сбербанк РФ по договору, высылаемому автору при включении статьи в очередной номер.

Плата за публикацию не взимается с:

- аспирантов очной формы обучения (бюджет) при предоставлении оригинала справки из отдела аспирантуры вуза;
- членов редакционного совета, редакционной коллегии и редакции журнала «Экономика: теория и практика».

мика: теория и практика».

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, список литературы (*прил. 1*).

Сведения об авторах должны содержать следующие элементы (*прил. 2*).

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков, включая пробелы. Ключевые слова (5—7) помещают отдельной строкой после аннотации перед текстом статьи. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Библиографический список (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (*прил. 3*). Ссылки на источники оформляются по тексту в квадратных скобках. Постраничные ссылки на источники не допускаются.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля — 2,0 см; ориентация — книжная; шрифт — Times New Roman, выравнивание — по ширине; кегль — 14; межстрочный интервал — 1,5; абзацный отступ — 1, 2 см. Автоматический перенос, зона переноса — 1 см, максимальное число переносов подряд — 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Статьи направлять в электронном виде: *Фамилия автора_статья.doc* и *Фамилия автора_анкета.doc* по адресу e-mail: econ_tp@mail.ru.

Статьи, оформленные без соблюдения указанных требований редакцией не рассматриваются.

Редакция

ПРИМЕР ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЬИ

УДК 336.717

**МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК
СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Э.Н. Терещенко, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

А.А. Иванова, аспирант кафедры финансов и кредита, Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

Аннотация

В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость её реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только переходом мировой экономики к новой валютной системе.

Ключевые слова: *мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта.*

ТЕКСТ СТАТЬИ**Библиографический список**

1. Ильшева Н.Н., Ильменская А.В. Применение консолидированной отчётности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // Международный бухгалтерский учёт. 2009. № 2. С. 37—41.

2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166.

3. Прудникова А.А. Инвестиции в условиях открытой экономики // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3. С. 140—146.

4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М.: Весь Мир, 2006.

5. Указание Банка России от 16.01.2004 № 1376-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчётности кредитных организаций в Центральный Банк Российской Федерации», зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2004 № 5488.

UDC 336.717

WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

E.N. Tereshchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of chair of World economy, Kuban State University

e-mail: yourn@yourmail.ru

A.A. Ivanova, graduate student of chair the Finance and the credit, Kuban State Agrarian University

e-mail: yourn@yourmail.ru

Abstract

The article identifies the problems of action-ing of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is-etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

Keywords: *world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency*

References

1. *Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V.* Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups // *International Accounting*. 2009. № 2. P. 37—41.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № A-02/5-166 dated 20.03.2008.
3. *Prudnikova A.A.* Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3. P. 140—146.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries / ed. David G. Tarr. M.: All World, 2006.
5. Direction of the Central Bank of Russia №. 1376-U dated 16.01.2004 «On the List, Forms and Procedure of Drawing up and Submission of the Forms of Reports of Credit Organizations to the Central Bank of the Russian Federation», registered in Ministry of Justice of the Russian Federation 23.01.2004 № 5488.

В редакцию журнала
«Экономика: теория и практика»
от автора(ов)
Фамилия, Имя, Отчество

Направляю(ем) статью «**Управление инвестиционными финансовыми потоками холдинга**» для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась. В другие журналы на рассмотрение не представлена.

С публикационной этикой журнала ознакомлен(ы). С условиями публикации согласен(ны).

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: индекс, город, улица, дом, квартира).

Дата **Ф.И.О. автора(ов)**

АНКЕТА АВТОРОВ

1. Фамилия Имя Отчество;
2. Место работы (учёбы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов — программа и курс);
3. Должность;
4. Учёная степень;
5. Учёное звание;
6. Почтовый адрес (с индексом);
7. Тел. дом.
8. Тел. моб.
9. e-mail

Дата *Подпись*

**ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ССЫЛОК
в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка.
Общие требования и правила составления»**

Статья в журнале

Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Экономическая наука современной России. 2010. № 3 (50). С. 7—26.

Книга, монография

Мотовилов А.Н., Погодина Р.Ф. Инвестиционный потенциал региона. СПб: Питер, 2015. 180 с.

Диссертация

Кудрявцев Ю.Н. Совершенствование механизма стимулирования инвестиционной активности промышленных предприятий: дис. ... д-ра экон. наук. М.: ВШЭ, 2011. 345 с.

Автореферат диссертации

Андреев С.В. Совершенствование налогового стимулирования малого инновационного предпринимательства: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: ВШЭ, 2012. 40 с.

Тезисы доклада

Владимирова А.П. Факторы, влияющие на экономическую безопасность региона // Тезисы докладов V международной научно-практической конференции. М.: МГУ, 2010. С. 253—259.

Переводное издание

Кэмпбелл В.Ф. Инвестиционная стратегия корпорации в условиях глобализации: пер. с англ. М.: Экономика, 2014. 282 с.

Раздел книги

Нечаев А.Б. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий // Инвестиционная привлекательность предприятия. М.: Экономика, 2011. С. 12—34.

Раздел отдельного тома многотомного издания

Иванов С.В. Управление маркетинговыми инновациями // Управление инновациями. М.: Прогресс, 2012. Т. 2. С. 120—163.

Издание, не имеющее индивидуального автора

Малое предпринимательство в России. М.: Росстат, 2012. 120 с.

Электронные ресурсы

Реестр региональных организаций, образующих имущественную инфраструктуру поддержки МСП. URL: <http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura> (дата обращения: 15.05.2020).